9

Lecciones de profesionales del trading

Recursos y perspectivas sobre el self-coaching

Quien lucha por su futuro está viviendo hoy en él.

AYN RAND

En este capítulo sondearemos las perspectivas de traders experimentados que comparten sus puntos de vista en la web. La pregunta que les formulé fue sencilla:

«¿Cuáles son las tres cosas que te han resultado más útiles para ser tu propio mentor/coach como trader?»

Creo que sus perspectivas son de interés y sé que te beneficiarás al consultar los recursos que proporcionan estos traders. Para entrenarte tú mismo, no necesitas reinventar la rueda. Dejarte guiar por quienes han pasado por aquí antes que tú puede ser de un valor incalculable. Piensa en este capítulo como en un conjunto de lecciones sobre las mejores prácticas de *self-coaching*. Busca los temas enfatizados por la mayoría de los colaboradores; estos temas incluyen lo mejor de las mejores prácticas.

LECCIÓN 81: Aprovecha tus competencias básicas y cultiva la creatividad

Mencioné a Henry Carstens cuando analizamos los beneficios y pérdidas en función de las estadísticas de la operativa del trader. La web de Henry (www.verticalsolutions.com) está repleta de información valiosa para los traders discrecionales, pero la especialidad que le distingue es el diseño de sistemas de trading. Henry se lo cocina todo él solo: desarrolla y vende sus propios sistemas, maneja el dinero de sus clientes mediante sus sistemas y desarrolla sistemas de trading para otros traders y empresas de trading. Cuando le pregunté qué era lo que le había resultado más útil para entrenarse a sí mismo, rápidamente me dio tres respuestas:

1. Aprovechar las competencias e intereses básicos.
2. Aprender sobre cómo aprender.
3. Colaboración y ética del trabajo.

Veamos cada una de ellas.

Desde la infancia, Henry aprendió sobre la construcción y utilización de las máquinas de su abuelo, Floyd Grahm. «Soy, y siempre he sido, un operario de maquinaria pesada», observa Henry. Debido a su fascinación por las máquinas y las cosas en movimiento, Henry construyó a mano un tipo de máquina distinto: *construyó una máquina de trading*. Tras construir varias de estas máquinas, descubrió una forma de cuantificar los rangos de cambio en el comportamiento del mercado. Cuando descartó todas sus máquinas menos una, Henry desarrolló otras, para que sus máquinas nunca se oxidaran y se volvieran obsoletas. Su competencia e interés principal es la construcción: los mercados simplemente son la tierra que estás moviendo actualmente. Henry aprovechó lo que sabe y ama, y encontró el éxito y la realización.

El éxito se logra aprovechando los intereses, talentos y habilidades característicos que nos distinguen: hacer lo que amas y hacer lo que haces bien.

Ten en cuenta, sin embargo, que la otra cara de la moneda de construir es destruir. A veces tienes que derribar una estructura para erigir una

nueva; tienes que eliminar un montículo de tierra para poner los cimientos de algo nuevo. Fue la disposición de Henry de dejar a un lado sus viejas máquinas y desarrollar otras nuevas lo que le proporcionó su ventaja. No se trata de encontrar un sistema perfecto y de sacar dinero del mismo como si fuese un cajero automático. Se trata de tener la integridad para reconocer cuándo las ideas ya no funcionan y de tener el deseo de ser el mejor operario posible.

Con respecto a aprender sobre cómo aprender, Henry cree que fueron sus lecciones con el gran maestro de ajedrez Nigel Davies lo que le ayudó a volverse sensible a los patrones y sus matices. «Lo que aprendí de esas lecciones fue el poder de los matices: las ideas en cascada aportadas por la experiencia y la continua búsqueda de un único objetivo», explica. Henry ha aprendido a escanear los mercados como si escaneara un tablero de ajedrez en busca de movimientos. «Busco continuamente y en cada momento la siguiente idea, el matiz que signifique un poco de ventaja durante un poco más de tiempo.»

He observado esta fertilización cruzada interdisciplinar entre muchos traders exitosos. Los traders con formación matemática aprenden a cuantificar el valor y las divergencias del valor. Aquellos que han sido atletas usan su experiencia para guiar su coaching y dirigir su impulso competitivo. Mi propio trabajo como psicólogo me ha sensibilizado sobre las formas en que se modela el comportamiento humano. Este trabajo me ha sido de gran ayuda para reconocer patrones similares en los mercados. Entrenarte a ti mismo comienza con conocerte a ti mismo, y especialmente conocer tus fortalezas distintivas: cómo procesas mejor la información, cómo piensas, qué amas. Es difícil imaginar cómo puedes tener éxito en el trading si tu actividad de mercado no aprovecha estas competencias y valores básicos.

Finalmente, Henry identifica la colaboración y una fuerte ética de trabajo como claves para su desarrollo. «Una red diversa de personas con intereses amplios y similares en el trading me empujó y me apoyó», explica Henry. «La fuerte ética del trabajo que recibí de mi abuelo siempre me hace ser un poquito más.» Las claves aquí son que la red de contactos sea diversa —proporcionando información desde muchos ángulos para alimentar la creatividad— y que sea a un tiempo desafiante y alentadora. A menudo me preguntan por qué no cobro dinero por el contenido de mi blog. La respuesta es que, al desarrollar una comunidad de lectores, también cultivo la red diversa descrita por Henry. Los lectores me empujan a pensar más profundamente sobre los mercados y apoyan mis esfuerzos por

aprender más. Todos tendemos a caer en la trampa de operar dentro de nuestra zona de confort. Nos beneficiamos cuando aquellos que se preocupan por nosotros también nos empujan a superar esos límites que nos autoimponemos.

Al igual que muchas personas creativas exitosas, Henry ejemplifica lo que yo llamo un enfoque de *código abierto* para el *networking*. Cuando otros comparten ideas e investigaciones con él, él comparte su trabajo con ellos. Este enfoque es muy común entre los gestores de carteras profesionales, particularmente entre los más exitosos. Sin embargo, un sorprendente número de traders están convencidos de que deben mantener su trabajo en secreto. El resultado es que se aíslan y se estancan. «Cuando un colega me envía algo sobre lo que puedo construir o me orienta en una nueva e interesante dirección, siempre trato de corresponder con un hallazgo o un estudio relevante como agradecimiento», señala Henry. «Aquello a lo que renuncio en forma de secretos me es devuelto muchas veces en forma de relaciones sólidas y de ese flujo de ideas que son el alma del creador.»

El trader debe ser un creador para evitar el estancamiento de su negocio.

No puedo enfatizar con suficiente fuerza este último punto: como trader, solo eres tan fuerte como tu flujo de ideas. Esas ideas son tu alma: las nuevas mutaciones que te permitirán evolucionar y adaptarte a las condiciones cambiantes del mercado. El éxito en el trading *es* un tipo de evolución; sin la creatividad y el continuo flujo de ideas, la extinción es una amenaza real; como lo es para cualquier negocio que no puede mantener el ritmo del mercado.

Tu tarea para esta lección es establecer un objetivo y construir un plan para devenir un poco más creativo en tu enfoque de los mercados. No tienes que ser un desarrollador de sistemas para aprender sobre cómo aprender, desarrollar tus fortalezas distintivas y fertilizar tu creatividad dentro de una red de colegas. Para tu tarea, te animo a que agregues tan solo una fuente de nuevas ideas que complementen y desafíen las tuyas propias. Esta fuente puede ser una web, una *newsletter* o un compañero de trading, pero debería ser una fuente que puedas consultar como una parte habitual de tu generación de ideas de trading. Henry comparte libremente su experiencia en su web, incluyendo un marco de referencia para pro-

bar ideas de trading; usar los frutos del *self-coaching* de Henry será de incalculable valor para el tuyo propio.

CONSEJO DE COACHING

Cuando tenemos éxito, nuestro trabajo expresa quiénes somos. Henry enfatiza que él es un constructor y un creador. ¿Cómo expresa tu operativa quién eres tú, tus mayores talentos e intereses? Identifica las ocasiones recientes en los mercados en las que se has sido más feliz y te has sentido más realizado. ¿Qué hizo que esas ocasiones fuesen especiales? ¿Cómo puedes incorporar esos elementos especiales a tu operativa más regularmente?

LECCIÓN 82: Soy el único responsable

Chris Czirnich, autor del blog *Globetrader* (www.globetrader.wordpress.com), fue uno de los primeros colaboradores en los que pensé para este capítulo. Chris es un escritor único del mercado y sensible a la psicología del trading. Su blog combina constantemente ideas sobre el mercado y la psicología; es un recurso sumamente útil.

Le planteé la triple pregunta a Chris: cuáles habían sido las tres cosas que le habían resultado más útiles en su coaching como trader. Se abrieron las compuertas y a Chris le salieron diez ideas, no solo tres. Su respuesta estaba tan bien pensada que decidí sintetizar sus diez ideas y sus implicaciones para el *self-coaching*:

1. Ser capaz de observarme a mí mismo.
2. Disciplina.
3. Tener una ventaja.
4. Aceptar que soy el único responsable.
5. No hay un santo grial.
6. Tener confianza en mí mismo.
7. Ser capaz de volver a levantarme después de haber sido derribado.
8. Tener suerte de vez en cuando.
9. Llevar un diario de trading y escribir un blog.
10. No ceder al pánico.

Desarrollar el observador externo

«El observador externo es un concepto que descubrí por primera vez leyendo tu libro *La psicología del trading*», explica Chris. «Me permite verme a mí mismo operando; observar e interactuar, en caso de que esté en una posición, desde la perspectiva de un maestro. Me permite debatir sobre mi operación, ver los pros y los contras, observar los comportamientos de los precios que se me escaparían de otra manera. Es un recurso de incalculable valor en una operación porque no se ve afectado por las emociones y me guía, incluso en un mercado rápido. Confío en él para saber siempre lo que debo hacer. Podría prescindir de él, pero es la voz clara en un mercado turbulento, aquello a lo que siempre puedo recurrir para encontrar la salida segura.»

Mantener la disciplina

«La disciplina es tan difícil de alcanzar, tan difícil de mantener y, sin embargo, es algo sin lo que no tendrás éxito en el trading», explica Chris. «¿Soy un trader disciplinado? Desafortunadamente, creo que no, pero después de todos estos años he aprendido que tengo que seguir ciertas reglas si no quiero perjudicar mucho mi cuenta. Veamos un concepto que todos los libros de trading califican de erróneo y de pasaporte al desastre: añadir a una posición perdedora. Admítelo, lo has hecho a veces, porque estabas seguro de que tenías razón y de que el mercado estaba equivocado. Mi mayor pérdida tuvo lugar por sumarme a una posición perdedora; incluso en un día lateral, añadir a una posición perdedora es la forma de operar porque, de lo contrario, perderás al saltar el *stop* mil veces. Sí, añado a las posiciones perdedoras, pero ahora tengo la disciplina de aferrarme a la regla de que, si me equivoco dos veces, me salgo. Es decir, si después de añadir a la posición una vez más sigue sin funcionar, me salgo. Por supuesto, uno puede estar equivocado y que una señal de trading se mueva en su contra, pero si tiene dos señales seguidas que se mueven en su contra, entonces debe dar un paso atrás y ver por qué sus señales no funcionan correctamente.»

Las reglas promueven la disciplina.

Tener una ventaja

«Sin una ventaja, estás condenado», afirma Chris. «Es muy simple. Por supuesto, puedes lanzar una moneda al aire y operar en un sistema con un 50 por ciento de probabilidades. Pero solo un profesional tendrá la disciplina suficiente para atenerse a las reglas de administración de capital necesarias para operar con éxito en un sistema con el 50 por ciento de probabilidades. Tener una ventaja significa que puedes demostrar estadísticamente que tu sistema de trading funciona, que habrías cubierto tus costes de comisiones y de operación y que habrías generado beneficios a largo plazo. Puedes ser un trader mecánico, puedes operar en función de factores fundamentales, en función del movimiento de los precios a corto plazo, en función de algún indicador secreto o en función de alguna combinación de todos ellos. Todo se reduce a una sola cosa: debes ser capaz de demostrarte a ti mismo que tu sistema de trading funciona y que te generará beneficios a largo plazo. Si no puedes demostrarte eso a ti mismo, si no comprendes los mecanismos que hay detrás de tu sistema de trading, entonces no confiarás en tu sistema de trading y no serás capaz de operar con el mismo. El mejor sistema de trading producirá pérdidas en manos de un trader que no crea que ese sistema de trading funciona.»

Soy el único responsable

«Comencé a operar porque tuve verdaderas dificultades financieras a raíz de que algunos de mis clientes se declararan en quiebra y no me pagaran sus facturas», relata Chris. «El trading me pareció la solución, porque solo el trading me prometía un pago instantáneo: saber que cuando lo hiciera bien me pagarían. Pero esa promesa vino con una responsabilidad que no entendí completamente: solo yo soy el responsable de cualquier acción que emprenda. No hay nadie más que yo a quien culpar si tengo un día, una semana, un mes o un año en números rojos. Todos y cada uno de los días puedo mirar atrás y decir dónde me equivoqué, qué operación debería haber hecho, dónde perdí la oportunidad de recuperarme. Solo yo soy el responsable. Y si solo yo soy el responsable, entonces no puede haber ningún gurú a quien pueda recurrir para que me diga qué hacer. Yo ope-

ro con mi sistema. Puedo decirte lo que hago, pero que seas capaz de utilizar ese conocimiento solo depende de ti.»

La necesidad de un gurú revela la ausencia de un plan para guiarse uno mismo.

No hay un santo grial

«Los gráficos de los mejores traders solo tienen barras de precios, o bien operan sin gráficos, como muchos traders de forex», explica Chris. «No son magos, sino que llevan tanto tiempo siguiendo el precio de los instrumentos sobre los que operan que ya no necesitan indicadores o gráficos. Pero, si les preguntas, te dirán que hay una divergencia en el precio y que se podría estar llegando a un tope por arriba o por abajo y que ahora sería una gran oportunidad de compra o venta. Todos estos traders han operado con gráficos, han utilizado todos los indicadores u osciladores comunes (y los no tan comunes) o el análisis del volumen y, después de un tiempo, los han eliminado de sus gráficos hasta regresar al principio, a mirar un gráfico simple, pero ahora saben que no hay un santo grial entre estos indicadores. Nada te dará un cien por cien de operaciones ganadoras, por lo que es inútil buscar soluciones mágicas. Debes concentrar tus esfuerzos en otra cosa para tener éxito.»

Tener confianza en mí mismo

«Soy un trader discrecional», señala Chris. «Esto significa que tengo ciertas reglas de trading que me proporcionan un patrón para las operaciones, pero yo decido en función de un, digamos, *presentimiento* si realizo la operación o no. Ya he intentado varias veces desarrollar un sistema exitoso de trading mecánico, pero nunca fui capaz de concretar mis reglas de trading en un sistema mecánico en el que pudiera confiar lo suficiente como para operar con él. Por otro lado, he aceptado que mi mente subconsciente es un ordenador más dotado que mis habilidades mecánicas. Tal vez si probara mis redes neuronales, podría encontrar un sistema de trading mecánico que funcionase, pero entonces ya no entendería las reglas y eso significa que no confiaría lo suficiente como para operar con él. La mente subconsciente no tiene instrucciones claras; se comunica a través de los sentimientos. Ne-

cesitas aprender a escucharlos, si quieres usar su poder. Pero si lo haces, puede ser un recurso prácticamente ilimitado que no debes ignorar. Para enseñar o programar tu mente subconsciente para que haga su trabajo, necesitas invertir mucho tiempo frente a la pantalla. Necesitas exponerla a tantas situaciones como sea posible... a fin de desarrollar esa confianza en ti mismo, la confianza de que siempre harás lo que sea mejor para ti.»

Si no confías en ti mismo o en tus métodos, no tendrás la resistencia emocional necesaria para capear los periodos de pérdidas.

Levantarme después de haber sido derribado

«Estar en quiebra, tener un día realmente malo: sí, eso sucede», explica Chris. «Muchos traders que operan por cuenta propia habrán pasado por una situación similar, no una sino varias veces, antes de haber podido desarrollar su cuenta. Cuando comencé a operar, había perdido una gran cantidad de dinero en fondos de inversión. Había confiado en que los gestores de fondos harían un buen trabajo; en cambio, hicieron un mal trabajo y decidí que ¡yo lo podía hacer mejor! No fue fácil. En algún lugar leí que, si no puedes operar un contrato de futuros con éxito, ¿por qué crees que podrás operar diez contratos con éxito? Esa fue una máxima que pude aceptar y que aún sigo hoy en día. Entonces abrí una cuenta con 3000 dólares y comencé a operar con futuros (nunca me encontré con los problemas que tendría en mi operativa cuando operaba en el simulador, así que operé con dinero real la mayor parte del tiempo). Quebré (en realidad, me quedé con menos de 2000 dólares, que era el límite que tenía que mantener para continuar operando) al menos cinco veces. Doté mi cuenta de trading de unos 20 000 dólares en los últimos siete años y lo recuperé todo en tres meses, cuando finalmente comprendí cómo funcionaba. Hoy en día, aún no estoy fuera de peligro, pero he comenzado a sacar dinero de mi cuenta. Todavía tengo días en que me equivoco mucho y necesito recuperarme de nuevo; momentos en los que necesito cuestionar mi plan, a mí mismo y mi enfoque de los mercados. Pero hoy sé que puedo operar y que tengo una ventaja. Confío en mí mismo para hacer lo que sea necesario, incluso cuando me equivoco. Sé que volveré a levantarme y regresaré.»

Superar grandes desafíos genera una gran confianza.

Suerte

«¿Que no hay lugar para la suerte en el trading? No te lo creas ni por un segundo», afirma Chris. «¿Cuántas operaciones ha habido en las que, mirando hacia atrás, sabes que tuviste suerte de no haber perdido nada o de haber conseguido un gran beneficio inesperado? Siempre pienso que tengo derecho a dos o tres operaciones afortunadas al mes. Pero asegúrate de saber que tuviste suerte. No te deleites en la gloria de esa maravillosa operación, cuando todo lo que hiciste fue vulnerar tus reglas, añadir a esa pésima entrada y entonces tener la suerte de capturar un pico en contra de la tendencia prevaleciente justo hasta la cima.»

Llevar un diario de trading detallado y escribir un blog

«Debes ser totalmente honesto contigo mismo», aconseja Chris. «No hay ningún sitio donde esconderse si te equivocas. Se refleja en tu cuenta y necesitas documentarlo. De lo contrario, cometerás los mismos errores una y otra vez. Créeme, seguirás cometiendo los mismos errores una y otra vez incluso cuando escribas un diario, pero al menos ahora sabrás que cometiste el mismo error de nuevo. Un diario de trading puede proporcionarte las estadísticas necesarias para desarrollar confianza en ti mismo. Te dirá si tienes una ventaja. Puede decirte qué enfoque de los mercados funciona y cuál fue un gran fracaso. El diario de trading que uso a día de hoy se remonta a más de cuatro años durante los que realicé unas 5500 operaciones. Es una valiosísima fuente de información sobre mí mismo y sobre la forma en que manejo ciertos tipos de mercados. Si tengo una temporada difícil en los mercados, puedo mirar atrás y ver si tuve una experiencia similar en el pasado. Puedo ver cómo manejé la situación entonces, si mi solución fue exitosa o si debería probar un enfoque diferente hoy. Por lo general, antes de cometer grandes errores tengo varios días con beneficios cada vez más pequeños. Al mirar atrás veo que me sentía inseguro en los mercados: algo estaba cambiando y yo no estaba cambiando con el mercado. Así que me costaba mantener los beneficios hasta que algo se rompía y de repente me equivocaba total y absolutamente. Un día o dos después, a menudo vuelvo antes de tener un segundo día con fuertes pérdidas. Después de eso, generalmente retomo el hilo

con unos beneficios más pequeños. La cuenta comienza a consolidarse antes de afrontar el siguiente movimiento de tendencia.»

«Escribir el blog *Globetrader*, que mantengo hasta el día de hoy, me ha hecho ser más responsable. Comencé el blog porque esperaba que, al compartir mi enfoque de los mercados, otros traders con más experiencia y sabiduría lo leyeran y me preguntaran o me señalaran una dirección diferente al comentar mis ideas. Afortunadamente para mí, algunos de los comentarios que recibí demostraron ser de un valor incalculable y ahora son parte integral de mi sistema de trading. No necesitas escribir un blog público, pero escribir sobre lo que piensas de una operación, sobre cómo ves los mercados o sobre qué constituye un patrón de trading estructura tu enfoque de los mercados. En este momento estoy en un punto de mi desarrollo como trader en el que trato de diseccionar ese presentimiento sobre el que escribí antes, para poder ver conscientemente por qué mi mente subconsciente me dio aquella clara señal de *adelante, realiza esa operación*. O por qué cuestiona una señal de trading aparentemente estupenda y demuestra estar en lo cierto un minuto después. Al escribir sobre estos patrones de trading, puedo revivir las sensaciones que tenía cuando la oportunidad de trading se presentó en tiempo real. Al final, puedo ver por qué el patrón de trading no era en realidad una oportunidad. El blog también es el lugar en el que lidiar con todos los demonios y dificultades que te encontrarás en tu operativa. Escribir sobre los problemas es el primer paso para resolverlos. Mientras no tengas un sistema de trading mecánico automatizado, debes aceptar que eres humano y que cometerás errores. Necesitas lidiar con ellos y tendrás que encontrar formas de evitarlos o integrarlos, o no tendrás éxito en el trading. Pero el primer paso es siempre sacarlos a la luz, para que no se puedan seguir escondiendo.»

Pon en marcha un blog a modo de diario de tus ideas y como una gran forma de interactuar con otros sobre ellas.

No cedas al pánico

«Estas son las famosas palabras que se encuentran en la portada de la *Guía del autoestopista galáctico*, de Douglas Adams», explica Chris. «También son ciertas en el trading. Si cedes al pánico, tus instintos toman el control y esos instintos le harán el máximo daño posible a tu cuenta. Si el mercado

de repente comienza a caer con fuerza y estás largo, no te paralices; cree en lo que ves y actúa. O decide no actuar y ejecutar tu plan de contingencia. Necesitas tener un plan para cada situación. Generalmente pagarás por cada lección que el mercado te dé. Cuánto pagues dependerá totalmente de ti... De modo que, si de pronto me encuentro en una posición no deseada, miraré los gráficos y decidiré si esa posición me gusta o no. Si no, me saldré. Así de simple. De lo contrario, gestionaré la operación. Pero nunca permitiré que el pánico me domine.»

Las lecciones de Chris son el resultado de la experiencia acumulada duramente. Su actitud de aceptar la plena responsabilidad en todos los aspectos del trading es una de las claves del *self-coaching*: eres el autor de la historia de tu carrera de trading. Tus actuaciones determinarán el guion y el final de esa historia. Una de las lecciones de Chris que más me gustan es la noción de ponerse en pie después de haber sido derribado. Su éxito se produjo como resultado de la capacidad de recuperación: perdió pequeñas cantidades de dinero muchas veces antes de comenzar a operar bien y con posiciones más grandes. Tu tarea para esta lección es crear un plan de emergencia para tu operativa que explique cómo y cuándo reducirás tu tamaño/riesgo de trading cuando no estés operando bien, además de cómo te levantarás y perseverarás con tus mejores ideas de trading para recuperarte de los *drawdowns*. Los mejores traders se repliegan rápidamente cuando no están operando bien, pero no se dan prisa en darse por rendidos en su operativa. Si desarrollas y sigues los planes de emergencia, aceptas la responsabilidad de tu operativa y asumes el control de tu participación en el mercado. Como observa Chris, no podemos eliminar la incertidumbre, pero sí podemos evitar las malas decisiones que surgen del pánico y la falta de preparación.

Consejo de coaching

Asegúrate de que tu diario de trading resalta las lecciones más importantes aprendidas, de modo que meses y años después se haya convertido en una herramienta constructiva de revisión. El valor de un diario está también en su revisión, no solo en su escritura inicial. Si te aseguras de que cada entrada del diario tenga una lección para el futuro, también te asegurarás de que el aprendizaje de hoy pueda enriquecer tu mañana.

LECCIÓN 83: Cultiva la autoconciencia

Trevor Harnett disfruta de una interesante perspectiva sobre el mundo del trading. Es un trader experimentado y el director de una empresa de *software* que proporciona herramientas para los traders. Como resultado, ha podido observar no solo su curva de aprendizaje, sino también las curvas de los traders que utilizan su *software* Market Delta (https://www.ampclearing.com/marketdelta.html). Si bien Market Delta incorpora una serie de funciones de gráficos, el núcleo del programa es su capacidad para separar el volumen negociado al precio de oferta del mercado y el volumen negociado en la demanda. Esta distinción permite a los traders obtener lecturas instantáneas del sentimiento a corto plazo. Esto es muy valioso para los traders intradía y proporciona una herramienta de ejecución útil para aquellos traders con plazos temporales más largos.

Michael Seneadza es un trader a tiempo completo y autor del blog *Trader Mike* (www.tradermike.org). Cuando me adentré en el mundo de los blogs, el de Michael fue uno de los primeros que leí con regularidad. Me pareció que tenía un buen conocimiento de la operativa a corto plazo, incluyendo las noticias que mueven los mercados. Su blog publica las acciones que sigue durante el día, así como actualizaciones sobre el mercado y las noticias. Michael es ante todo sincero —su web está totalmente abierta, desprovista de publicidad y de autopromoción—, lo que ayuda a explicar su popularidad. He agrupado a Trevor y a Michael en esta lección porque ambos han tocado una faceta importante del *self-coaching*: ser conscientes de sí mismos y actuar como su propio psicólogo.

Cuando le pregunté a Trevor cuáles eran las tres cosas que más habían contribuido a su *self-coaching*, respondió: «Al mirar hacia atrás en mi carrera de trading, los tres factores que más han influido en mi operativa son: 1) el entorno en el que me situé; 2) la disciplina que ejercía como trader y en otras áreas de mi vida, y 3) la autoconciencia en términos de personalidad y la manera en que veía los mercados». Echemos un vistazo a cada uno.

Entorno

Cuando Trevor comenzó a operar, se aseguró de estar cerca de la acción y alquiló una oficina en el edificio del Chicago Mercantile Exchange. «Tenía

muchas ganas, pero poco conocimiento y pocos amigos o mentores para mostrarme el camino», explica Trevor. «Estar en un entorno con muchos traders experimentados era importante para mí.» Trevor aprendió mucho de los errores de estos traders. «Lo mejor que aprendí al estar cerca de otros traders fue qué *no* debo hacer», señaló Trevor. «Aprendí valiosas lecciones de otros traders, pero las lecciones que me han mantenido operando a lo largo de los años son aquellas que aprendí de otros traders acerca de lo que no hay que hacer. Para mí, estar en un entorno que consistía en algo más que mis propias experiencias aumentó mi aprendizaje enormemente. Pude compartir los éxitos y las derrotas de otros y aprender de lo que hacían bien y mal. Para mí esto fue de un valor incalculable, porque algunas de las experiencias que tuvieron que soportar eran aquellas en las que yo esperaba no encontrarme nunca. Pude ver lo que sucedía e intentar aprender de la situación.»

Se trata de algo que encuentro una y otra vez en los profesionales exitosos: gran parte de su éxito proviene de la curva de aprendizaje acelerada que ofrece el estar en los entornos adecuados. La experiencia de Trevor sugiere que no es necesario trabajar para una empresa de trading para descubrir ese entorno. Simplemente estar cerca de colegas profesionales con experiencia puede multiplicar la experiencia de aprendizaje.

Si deseas experimentar el éxito personalmente, colócate en entornos y situaciones donde puedas interactuar con personas exitosas.

Conciencia de ti mismo

Trevor enfatiza la importancia de conocerse a sí mismo como trader. «En mi caso», explica, «cuando comencé en el trading en 1998 después de graduarme en la universidad, todos me decían que lo que tenía que hacer era convertirme en operador de corros. Siempre había sido introvertido y muy bueno con el ordenador». Rápidamente se dio cuenta de que no le gustaba operar en los corros y se involucró en la emergente plataforma electrónica de trading Globex. También reconocía que su estilo de trading era naturalmente contrario al riesgo y se mantuvo dentro de su zona de confort. «Mi personalidad estaba mucho más orientada a realizar operaciones frecuentes y a mantener mis pérdidas bajo control», recuerda Trevor. «Esto me funcionaba muy bien porque muy raras veces tenía un día en que las cosas se me fueran de las manos». Escuchamos muchas ge-

neralizaciones sobre la mejor o la más correcta forma de operar. *La idea de Trevor era que su trading tenía que ajustarse a quién él era.* Su éxito provenía de apegarse a sus fortalezas e intereses básicos.

Disciplina

«Según mi experiencia, se trata de algo que o bien hace o bien rompe a los traders», señala Trevor. «Cuando operas con tu propio dinero, sin sentir en la nuca el aliento de un gestor de riesgo, es mejor que tengas disciplina. Sin ella, será solo cuestión de tiempo que explotes y no puedas recuperarte.» De hecho, esta disciplina es la que hace posible la curva de aprendizaje. «A menudo llegaba pronto en muchas operaciones porque me faltaba la paciencia para permitir que la operación se desarrollase», explica Trevor. «Afortunadamente, tenía la disciplina para salirme de la operación y volver a intentarlo.» Estamos ante un punto excelente: *disciplina no significa no cometer errores; significa cometer los errores de la forma correcta.* Sobre todo cuando estás construyendo tu competencia y confianza, es importante aprender cómo «salir de la operación». La experiencia positiva puede generar optimismo, pero es la capacidad de trabajar en situaciones difíciles lo que te otorga la confianza necesaria para poder manejar prácticamente cualquier cosa que el mercado te depare.

En primer lugar, y ante todo, los buenos traders son buenos gestores del riesgo.

Michael describió los tres pasos más valiosos en su *self-coaching* de la siguiente manera: 1) llevar un detallado diario de trading; 2) convertirse en un psicólogo de trading aficionado, y 3) escuchar afirmaciones positivas de trading. Esto refleja un equilibrio que veo en muchos traders experimentados y exitosos: siempre trabajando en su operativa y siempre trabajando en ellos mismos.

Llevar un diario

«Lo que más ha contribuido a mi desarrollo», explica Michael, «ha sido llevar un adecuado y detallado diario de trading. Siempre me he enorgu-

llecido de mi capacidad para recordar y aprender cosas solo de memoria. Escribir las cosas me parecía un trabajo innecesario... Todo eso cambió hace unos pocos años cuando pasé un mal momento y decidí reevaluar las cosas. Volví a lo esencial e hice las cosas de acuerdo con el consejo de lo que había leído en todos esos libros a lo largo de los años: principalmente crear un plan de negocios detallado y llevar un diario. A las pocas semanas de llevar un diario detallado, me saltaron algunas conductas contraproducentes. Me sorprendió ver esos comportamientos que no habían aparecido nunca anteriormente. Por ejemplo, descubrí que tenía la mala costumbre de ajustar mis *stop-loss* iniciales demasiado pronto. Eso a menudo resultaba en que me saltaba el *stop* en el punto de entrada de las operaciones ganadoras. Solo reajustar ese único detalle ha contribuido considerablemente a mis resultados».

Yo he experimentado lo mismo: al mantener un registro de mi trading, aprendo cosas sobre mi desempeño que nunca antes había identificado. A menudo son solo algunos ajustes sobre lo que ya estoy haciendo lo que marca la diferencia entre el punto de equilibrio en las ganancias/pérdidas y la obtención de beneficios.

Aquel consejo que ves repetidas veces en un libro de trading es a menudo el mejor consejo, porque es el resultado de años de experiencia.

Convertirse en un psicólogo de trading aficionado

«A lo largo tiempo había ido adquiriendo nociones de aquí y de allá sobre la psicología del trading», señala Michael, «pero no fue hasta que leí un libro dedicado al tema que las cosas me encajaron realmente. El libro que leí fue *Trading en la zona*, de Mark Douglas. El libro fusionó todas esas nociones que había ido recogiendo y me obligó a revisar mis propias creencias y comportamientos. Es uno de esos libros de los que obtengo algo diferente cada vez que lo leo. Mucho antes de leer *Trading en la zona*, sabía lógicamente que el trading no era más que un juego de probabilidades. Sabía todo acerca de las expectativas matemáticas y que podía ganar dinero incluso si tenía más operaciones perdedoras que ganadoras. Sin embargo, había una desconexión entre mi conocimiento y mis acciones mientras operaba. El libro me dejó muy claro que necesitaba aceptar que

nunca sabría, ni necesitaría saber, cómo iba a resultar una operación determinada. Me hizo darme cuenta de que, mientras me mantuviera en mi plan de negocios/trading y siguiera operando sobre buenos patrones, ganaría dinero con el tiempo».

Cuando nos convertimos en nuestros propios psicólogos, cerramos la brecha entre lo que sabemos y lo que sentimos.

Escuchar afirmaciones positivas de trading

«Hace unos años, compré un CD titulado *Trader Affirmations* en la página web del Day Trading Course (www.daytradingcourse.com/cd/)», recuerda Michael. «El CD son unos 30 minutos de alguien que lee una lista de afirmaciones para ayudar al estado mental del trader. Intento escuchar las afirmaciones al menos dos veces por semana, generalmente mientras me ducho por la mañana. Las afirmaciones me ayudan a recordar todas las cosas que he leído en el mencionado libro sobre psicología del trading. Escucharlas me ha sido de gran ayuda para mantener la cabeza en su sitio.» Para ser honesto, nunca he sido un gran admirador de la idea del pensamiento positivo y de las afirmaciones (no he escuchado el CD que usa Michael), pero tengo que decir que lo que Michael explica tiene mucho sentido. No es suficiente leer un libro sobre psicología del trading y archivar las lecciones. Más bien, necesitas repetir esas lecciones para interiorizarlas. Eso se ha convertido en parte de la rutina semanal de Michael, ayudándole a consolidar sus esfuerzos para devenir su propio psicólogo.

Tu tarea para esta lección es identificar e implementar una rutina semanal que te ayude a interiorizar unas sólidas prácticas de trading. Esta rutina podría ser escuchar un CD (o incluso mensajes autograbados), o podría ser una revisión estructurada de tu diario de trading con un colega. La idea es hacer que el pensamiento y las acciones correctas sean una parte regular de tu experiencia, para que se conviertan en tus ideales.

CONSEJO DE COACHING

Lee las ideas de Charles Kirk al respecto en este mismo capítulo.

LECCIÓN 84: Sé tu propio mentor para el éxito

Brian Shannon es un trader y educador de traders. Su blog *Alpha Trends* utilizaba vídeos para ilustrar patrones de trading cada día, un excelente recurso para traders. Recopiló muchos de los principios de estos vídeos en su libro *Technical Analysis Using Multiple Timeframes*. El trabajo de Brian es una gran muestra de lo que llamo *pensamiento contextual*: ubicar los patrones observados en un contexto más amplio para calibrar su significado e importancia. Muchos traders que operan a corto plazo se encuentran con problemas cuando se concentran tanto en los patrones de los últimos minutos que pierden la perspectiva global de lo que el mercado está haciendo de una hora a otra, de un día a otro. Al medir los patrones dentro de un contexto mayor, aumentamos las posibilidades de alinearnos con tendencias pertenecientes a marcos temporales más amplios.

Corey Rosenbloom es un trader a tiempo completo que escribía sobre su operativa en su blog *Afraid to Trade*. Lo que más me gusta del trabajo de Corey es que combina la conciencia de la psicología del trading con la comprensión de la psicología de los mercados. Su página web proporcionaba una serie de ideas de trading, así como también ideas sobre la mente de los traders. He agrupado a Brian y a Corey en esta lección porque ambos han descrito las formas en las que fueron sus propios mentores —guiaron sus propios procesos de aprendizaje— como parte de su coaching hacia el éxito.

La respuesta de Brian a mi pregunta sobre las tres cosas que le han resultado más valiosas en su *self-coaching* refleja tanto su operativa como sus enseñanzas. Veamos.

Relativizar las opiniones

Brian recalca que no ignora completamente lo que escucha de los demás, pero que ha aprendido a centrarse en sus propias ideas, basadas en lo que ha aprendido a lo largo de los años. «La ventaja en el trading es tan pequeña y a menudo tan difícil de alcanzar que es imprescindible comprender la dinámica/estructura del mercado y dónde radica mi ventaja personal», señala. Esto es de suma importancia: como ilustran los vídeos de Brian, está extremadamente abierto a la información de los mercados, pero filtra

las opiniones. Ha aprendido a depender de su propio juicio y su experiencia para mantener su ventaja en el mercado. Esta dependencia es esencial a la hora de construir y mantener la confianza. Es difícil imaginar cómo podríamos mantener la resistencia para capear los *drawdowns* si no tenemos un mínimo de confianza en cómo procesamos la información y tomamos las decisiones. Es mejor cometer tus propios errores —y aprender de ello— que realizar una operación afortunada basada en los consejos de los demás.

Revisión

Cuando ves los mercados y los revisas día tras día, semana tras semana, desarrollas una intimidad con las relaciones propias del mercado y los patrones de trading. La interiorización de esta intimidad es a lo que los traders se refieren como sensibilidad para los mercados. No es inspiración mística; es el resultado de una exposición repetida a la información en unas condiciones de aprendizaje adecuadas. Brian explica: «Reviso cientos de acciones utilizando varios marcos temporales en un intento de encontrar lo que creo son las operaciones de menor riesgo/mayor potencial según mis parámetros de entrada y salida». Esta revisión le proporciona buenas ideas de trading y además alimenta una curva de aprendizaje. Después de tanta revisión a lo largo de tantos marcos temporales, ha aprendido la manera de identificar una buena acción. Esta experiencia interiorizada le ayuda a desplegar su capital de la forma más eficiente posible.

Aprendemos nuestros patrones —y los patrones de los mercados— a través de una revisión intensiva. Es la intensidad de la revisión lo que nos permite interiorizar esos patrones y volvernos sensibles a su aparición.

Lista de comprobación mental

Dejaré que lo explique el mismo Brian: «Esto es algo nuevo para mí y surgió como resultado de bajar la guardia en algunas ocasiones a principios de este año, lo que resultó en pérdidas mayores de las que normalmente tengo. Cada día, antes de que abra el mercado, recorro una lista de

comprobación mental que incluye cómo me siento (cansado, ansioso, entusiasmado, etc.), para identificar cualquier posible debilidad antes de comprometer mi dinero. También trato de visualizar cómo reaccionaré ante lo que veo como condiciones de trading normales o anormales. Intento invertir más tiempo en la preparación mental de lo que lo he hecho en el pasado y parece estar funcionando bien». *Una y otra vez, he descubierto que esto es lo que hacen los ganadores: aprenden de sus pérdidas y se adaptan.* El trading requiere una mente activa; es un poco como patrullar en territorio enemigo. Si no estás preparado —y no has ensayado esa preparación—, no serás capaz de actuar por instinto cuando lleguen esas sorpresas. Brian bajó la guardia y se vio sorprendido. Creó una lista de comprobación mental, incorporó visualizaciones de escenarios hipotéticos y agudizó su enfoque activo, anticipó lo que podría salir mal y mejoró sus resultados.

Las tres mejores prácticas de *self-coaching* de Corey fueron: 1) encontrar un compañero/grupo de trading; 2) pensar en términos de conceptos, y 3) mantener un cuaderno de operaciones idealizadas. Las tres prácticas reflejan la progresión de su aprendizaje como trader.

Encontrar un compañero/grupo de trading

«Lo primero que aprendí cuando comencé a operar a tiempo completo», relata Corey, «fue que el trading podía ser una experiencia extremadamente solitaria y aislante. Puede ser difícil mantener la motivación cuando eres el único que sabe lo que estás haciendo y los amigos y la familia pueden no entender en qué consiste el trading. El trading puede ser bastante difícil y es inmensamente útil tener al menos un puñado de amigos o colegas que entiendan tus fortalezas y tus debilidades mientras os apoyáis mutuamente en beneficio propio, de modo que el todo sea mayor que las partes. Comencé a escribir el blog en principio como una forma de llegar a otras personas que tuvieran experiencias similares... Eso ha marcado una gran diferencia en mi operativa, sobre todo por la interacción y el hecho de compartir ideas con otros, lo que ha aumentado mi conocimiento de mí mismo... También conozco a nivel local a un trader experimentado con quien me reúno casi todas las noches para discutir sobre los acontecimientos del día y compartir ideas y estudiar mercados. Esta interacción ha supuesto un reto para ambos y tenemos una combina-

ción de habilidades que nos beneficia académicamente (investigaciones combinadas), emocionalmente (motivación) y financieramente (mejores tácticas de trading).»

Forma un equipo para hacer que el trading sea gratificante a nivel personal y para estimular el aprendizaje continuo.

Piensa en términos de conceptos

«Creo que el mayor cambio en mi desempeño se produjo cuando comencé a ver los mercados y el comportamiento de los precios de forma conceptual en lugar de verlos como impulsados por indicadores o noticias», explica Corey. «Este fue un proceso que llevó su tiempo y resultó difícil para mí. Hasta entonces, seguía varios indicadores creyendo que ese era el secreto del éxito en el trading. Sin embargo, demasiada información contradictoria no solo era frustrante, sino que además no era rentable. Incluso cuando disminuí el número de indicadores, seguía teniendo dificultades para encontrar la rentabilidad. Mis resultados a menudo no eran mejores que las entradas aleatorias, lo cual resultaba infinitamente decepcionante. El cambio vino cuando fui capaz de ver los mercados y el comportamiento de los precios de forma conceptual... El cambio ocurrió poco a poco y es atribuible en parte a haber estudiado la información del perfil de mercado, como los conceptos de día de tendencia, mercado lateral, dinámica de subasta, participación de los marcos temporales, etc. Otros conceptos se basaban en las enseñanzas de los primeros fundadores del análisis técnico, incluyendo el momento, el rango de precios (expansión/contracción), la estructura más amplia de la tendencia, la dinámica del comportamiento de los precios y los patrones de precios (con sus razones subyacentes: acumulación o distribución, vuelta o continuación). Esencialmente, el cambio fue hacia una mayor comprensión del comportamiento de los precios y de la participación de los distintos tipos de participantes en el mercado... Para avanzar en el cambio hacia la conceptualización, también comencé a investigar los conceptos más amplios de análisis intermercado, que compara unos mercados con otros, y rotación sectorial, que detalla el rendimiento y las expectativas de los sectores bursátiles... Comencé a ver los mercados como una gran partida de ajedrez,

lo que abrió las puertas a un nuevo método de percepción. Los mercados claramente no operan de forma aislada.»

Cuando piensas en conceptos, entiendes por qué se mueven los mercados y eso te ayuda a formular ideas de trading prometedoras.

Mantener un cuaderno de operaciones idealizadas

Corey explica: «Además de llevar una simple hoja de cálculo que monitoriza mi rendimiento de trading (que es esencial para saber cuándo estás cometiendo errores y corregirlos), utilizo un tipo distinto de diario de trading que llamo mi cuaderno de operaciones idealizadas. En este cuaderno, imprimo el gráfico intradía (utilizo el gráfico de cinco minutos la mayoría de las veces) de la acción o índice sobre el que operé ese día. Además, si hay algún gráfico en concreto que encuentre interesante, anoto a mano lo que considero serían las operaciones ideales (o mejores) basándome en mi comprensión del comportamiento de los precios y de la oportunidad. Al examinar los gráficos al final del día sin la presión de la operativa en tiempo real, puedo ver nuevos patrones que se me escaparon... Entonces trazo sobre los gráficos mis ejecuciones para ver lo cerca que estuve de conseguir el movimiento potencial total... Esto me sirve para el doble propósito de una visualización más profunda de mi desempeño y, más importante, me ayuda a aclarar los patrones característicos que utilizo para la entrada, gestión y salida de las operaciones».

Al hacer un seguimiento de las operaciones ideales, interiorizamos las mejores prácticas.

Siguiendo a Brian y a Corey, tu tarea para esta lección es estructurar tu proceso de revisión. Este proceso debe incluir una revisión de una sesión de trading, comparando tus operaciones con los movimientos reales del mercado, para que aprendas sobre ti mismo y sobre los patrones con los que deseas operar. Ser tu propio mentor no es una actividad ocasional que se realice durante los periodos de pérdidas. Más bien, entre los mejores traders, es un proceso regular integrado en cada día de trading. Com-

parar lo que has hecho con lo que podrías haber hecho es una excelente manera de seguir tu progreso y acercarte a tus ideales.

CONSEJO DE COACHING

Cuando coordines tu aprendizaje con un colega, comparad vuestras ideas sobre los mejores patrones para los mercados sobre los que operáis. Si ves los mercados a través de los ojos de los demás, puedes enriquecer tu propio reconocimiento de patrones.

LECCIÓN 85: Mantén registros detallados

Dos de las personas que respondieron a mi pregunta —dos cuyo trabajo he seguido durante años— llegaron de manera independiente a respuestas parecidas. Esto no es porque operen de forma parecida. Más bien, es un reflejo de la sabiduría que han acumulado después de años de abordar los mercados y perfeccionar su propio rendimiento.

Charles Kirk es un trader, gestor de carteras y autor del blog *The Kirk Report* (www.thekirkreport.org). También tiene una parte de su web reservada para suscriptores, que reciben sus herramientas de selección de acciones. Gran parte de lo que se publica se centra en cuándo operar; la fortaleza de Charles es seleccionar *sobre qué* operar. Su blog es de los pocos que ofrecen de forma exhaustiva información de artículos sobre temas clave relacionados con los mercados y la economía. Este es un recurso particularmente valioso para aquellos que desean información de primera mano sobre la perspectiva global del mercado. Si deseas ver cómo el dinero institucional puede mover los mercados, tiene sentido concentrarse en los temas que siguen los gestores de capital institucional. Charles parece tener una habilidad especial para identificar esos temas.

Jason Goepfert es el editor de SentimenTrader (www.sentimentrader.com), que —como su nombre indica— se centra en medir el sentimiento de mercado. Jason ofrece libremente sus perspectivas sobre los mercados y también comparte los resultados de sus tests de patrones históricos del mercado. Recopila una gran cantidad de datos sobre los mercados y los organiza de forma unificada para descubrir posibles ventajas. Estos datos

proporcionan información para guiar el pensamiento de los traders, así como ideas de trading específicas. Una faceta particularmente interesante de su servicio es el seguimiento relativo del *dinero inteligente* y el *dinero tonto*, que incluye formas únicas de leer el sentimiento de las opciones.

En respuesta a mi pregunta sobre qué era lo que más le había ayudado a ser su propio mentor, Charles Kirk proporcionó una respuesta única y detallada: su BOO. BOO significa Libro de Observaciones (del inglés *Book of Observations*) y es una recopilación de su experiencia de trading. «En este libro», explica, «mantengo un historial detallado de cada operación que he realizado, junto con observaciones sobre el mercado y cosas que he aprendido de otros y de monitorear mis propios éxitos y fracasos... Mi BOO contiene información específica y detallada sobre cada estrategia y cada pantalla que uso, junto con información detallada sobre mi rendimiento durante diferentes periodos de tiempo. En esencia, todo lo que he aprendido hasta ahora se puede encontrar en este libro». El contenido del libro está organizado en una base de datos llamada *do-Organizer.* que permite acceder fácilmente a cualquier idea sobre la que haya escrito.

Una base de datos convierte un diario de trading en una herramienta de investigación activa.

Charles indica que la base de datos mantiene organizados sus pensamientos, al igual que un científico podría registrar sistemáticamente datos y observaciones de investigaciones en un laboratorio. «Tratar el mercado, así como cualquier estrategia, desde un enfoque científico y basado en la evidencia, me ayudó a mantenerme enfocado, disciplinado y en el camino correcto», explica. «Esto también me ayudó a probar nuevas estrategias y a reconocer rápidamente cuándo ciertas estrategias dejaban de funcionar en condiciones de mercado específicas, para que pudiera ajustar y hacer las transiciones necesarias en mi operativa.» También usa el BOO para realizar un seguimiento de las nuevas ideas de estrategias que quiere integrar en su propia operativa. «Me considero un estudiante perpetuo de los mercados, y mantener y usar mi propio BOO ha sido increíblemente útil al respecto», señala.

De hecho, Charles explica: «Mirando hacia atrás, el mayor error de mi carrera de trading fue no comenzar mi BOO antes. Me llevó varios años comprender la importancia de mantener mis notas de forma organizada,

al tiempo que utilizaba un enfoque científico basado en la evidencia para evaluar y mejorar mis habilidades y estrategias».

El BOO es un gran ejemplo de las estrategias creativas que utilizan los traders exitosos para identificar y perfeccionar sus fortalezas. Creo que la noción clave de Charles es que en su libro las ideas deben organizarse para ser lo más útiles posible. Al escribir su diario en un formato de base de datos, puede acceder fácil y rápidamente a cualquier experiencia relevante en un amplio periodo de tiempo. Los diarios pueden volverse poco manejables con el tiempo y es difícil extraer material de las entradas más antiguas. Facilitar el acceso a su experiencia ha permitido a Charles mantener aquel pasado que es relevante para el presente como una fuente de aprendizaje.

Cuando le pedí a Jason Goepfert que compartiera sus tres mayores fuentes de self-coaching, comenzó con una idea parecida a la de Charles Kirk.

Escribe cada idea

«He escrito cerca de 5000 comentarios públicos en los últimos seis años», explica Jason, «y también llevo un diario personal en el que sigo temas más sosegados, tales como la manera en que me siento, datos anecdóticos, recortes de titulares de noticias de internet, etc. Reviso todo esto periódicamente y pienso que son unas herramientas excepcionales en varios aspectos. Me mantienen honesto (sin precipitarme demasiado cuando estoy operando bien ni hundirme cuando no) y también me sirven de control cuando estoy ansioso por una operación. He observado cómo me sentía justo antes de realizar operaciones ganadoras en el pasado y he visto que también estaba ansioso entonces, así que lo que siento ahora no es necesariamente un sexto sentido que me avise subconscientemente de que no realice una operación».

Hablar con traders más exitosos y experimentados

Jason señala que conoce a muchos traders exitosos a través de su servicio de mercado. «Siempre me sorprende ver cómo la mayoría de ellos sufren

las mismas dificultades que todos los demás», señala. «Todos se emocionan a veces, pero nunca dejan que eso se filtre en su disciplina de control del riesgo. Y esa disciplina es constante, no hay ninguna desviación del estricto principio de que ninguna operación les hundirá a ellos ni a sus carreras. Eso es algo que tengo escrito delante de mí. El control del riesgo es primordial y es algo que utilizo como un mantra.»

Está bien alterarse emocionalmente; no está bien dejar que las emociones cambien tu gestión del riesgo.

Aprender siempre cosas nuevas

«Es un tópico», reconoce Jason, «pero he descubierto que cuanto más aprendo, más descubro lo poco que sé. Eso resulta de gran utilidad en el trading, ya que por ejemplo me ha ayudado a encontrar nuevas formas de abordar viejos problemas. La dinámica del mercado siempre está cambiando, por lo que necesitamos encontrar formas de reajustarnos a medida que cambian las condiciones. Aprender nuevas estrategias de trading o nuevas formas de revisar las antiguas puede resultar muy fructífero. Es mucho trabajo, pero cualquiera que tenga miedo al trabajo duro no debería arriesgar su capital. Y no solamente en el trading. Intento ponerme en situaciones incómodas y experimentar nuevos lugares, nuevas personas. Eso me ayuda a ampliar mis perspectivas, para no cerrar mi mente a nuevos enfoques».

Lo que más me llamó la atención de las ideas de Jason fue que *escribir pensamientos conduce al autodescubrimiento*. Cuando inició un seguimiento de sus operaciones y sus emociones, descubrió que a menudo estaba nervioso antes de las operaciones ganadoras. Este seguimiento le ayudó a no sucumbir a los nervios al realizar cada una de las operaciones. Es este constante deseo de aprender cosas nuevas —sobre uno mismo y el mercado— lo que hace que el trading se mantenga interesante y desafiante como carrera. El seguimiento también ayuda al trader a adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado. Jason Goepfert y Charles Kirk no temen al trabajo duro: pasan mucho tiempo desarrollando, revisando y probando sus estrategias. Su forma de enfocar los mercados no tiene nada que ver con *hacerse rico rápidamente*. Llevar los registros es su forma de mantener una curva de aprendizaje.

Tu tarea para esta lección es crear un sistema de indexación para tu propio diario de trading, de modo que puedas realizar un seguimiento de aquellos temas asociados con lo que estás haciendo y de cuán bien lo estás haciendo. Ese seguimiento significa clasificar tus operaciones por estrategia/patrón, por mercados, por resultados y en función de tus observaciones personales y de mercado específicas. Mantén un diario en formato electrónico, como el servicio de StockTickr (www.stocktickr.com), como una forma de indexar tus ideas. Otro método es convertir tu diario en un blog de trading, con etiquetas para varios temas. Otro enfoque más es mantener tu diario en una base de datos, como Charles Kirk. *Tus registros deben ser entidades vivas que respiren para que puedas revisarlos con frecuencia con el fin de obtener ideas y perspectiva.* Imagina que tienes tus operaciones organizadas por mercado, condición de mercado, patrón, hora del día y tamaño, de modo que puedas extraer tus resultados para cualquier situación de mercado concreta. Organizada de esta manera, tu experiencia puede convertirse en tu mejor coach de trading, como lo ha sido para Charles y Jason.

CONSEJO DE COACHING

Reserva una parte de tu diario exclusivamente a la investigación: desarrollar y realizar el seguimiento de nuevas ideas de trading. Charles y Jason continuamente buscan e investigan ideas de trading a medida que cambian las condiciones del mercado. ¿Qué está funcionando en el entorno actual de mercado? ¿Qué acciones se están moviendo? ¿Qué patrones están apareciendo? Escribe un diario sobre los mercados y sobre tu propia operativa: te ayudará a prever oportunidades.

LECCIÓN 86: Aprende a ser falible

Dave Mabe es un trader, desarrollador de sistemas y fundador de StockTickr (www.stocktickr.com). StockTickr es un recurso único porque permite a los traders hacer un seguimiento de sus ideas y su desempeño en un formato en línea que puede compartirse con grupos concretos de traders. Este enfoque de desarrollo de ideas y seguimiento del progreso posibilita que los traders construyan su propia comunidad de compañeros con

ideas afines. StockTickr también incluye un blog informativo con entrevistas a traders que comparten su trabajo en línea. Particularmente me gusta la manera en que StockTickr ha creado un verdadero diario de trading en línea, haciendo del diario una actividad social. Otorga a los traders el control sobre lo que comparten y con quién. De hecho, existe un gran potencial simplemente en la idea de compartir un diario en tiempo real con un coach de trading.

Chris Perruna es un trader y *blogger* cuyo trabajo se puede encontrar en www.chrisperruna.com. Su web está dedicada a «la inversión exitosa a través de la educación» y cubre temas que van desde la selección de acciones en función de análisis fundamentales hasta el ajuste del tamaño de las posiciones y los gráficos. Comparte sus escáneres de acciones con los lectores, junto con ideas de trading específicas. Me gusta cómo su página web permite a los traders aprender de su ejemplo.

Echemos un vistazo a cómo estos dos profesionales respondieron a mi pregunta sobre lo que ha resultado más útil para su *self-coaching*, comenzando por Dave.

Diario de trading

Dave afirma: «Un diario de trading es mucho más poderoso que cualquier otro indicador o plataforma. Proporciona la base para todo lo que hago como trader. Tu mente puede engañarte, pero los datos de ejecución no mienten. Ser capaz de reflexionar sobre mis resultados de trading me permite dar un paso atrás y visualizar los resultados en conjunto para comprobar en qué medida estoy cumpliendo con mis objetivos». Esto es algo que he visto en muchos traders exitosos: el diario ofrece una capa de responsabilidad y enfoque que de otra forma se perdería. Dave también destaca la importancia de la flexibilidad en la fijación de objetivos a través de los diarios. «En lugar de establecer un objetivo único (por ejemplo, una cierta cantidad en dólares en un periodo de tiempo), me parece mucho mejor establecer un rango de objetivos de conservador a radical. Muchos traders establecen objetivos altos, que los abocan a la devastación cuando no se logran.»

A menudo nos centramos en lo que queremos ver. Las estadísticas sobre nuestros patrones de trading no mienten; nos centran en lo que necesitamos ver.

Aprender a equivocarse

«La mayoría de los traders primerizos muestran una tremenda necesidad de tener razón y se resisten a admitir que podrían estar equivocados», observa Dave. «Yo aprendí rápidamente que tener razón (es decir, tener un alto porcentaje de operaciones ganadoras) no guarda una buena correlación con ganar dinero. El porcentaje de operaciones ganadoras está sobrevalorado; de hecho, una de las estrategias más rentables con las que he operado tenía un porcentaje de operaciones ganadoras por debajo del 30 por ciento.» Dave tiene razón: la mayoría de los buenos traders con los que he trabajado no están muy lejos de un ratio de beneficio del 50 por ciento. Su éxito proviene de saber cuándo tienen razón —y aprovecharlo al máximo— y saber cuándo están equivocados —y minimizar las pérdidas—. Superar la necesidad psicológica de tener razón es esencial para el éxito; sin eso, es demasiado fácil obtener beneficios anticipadamente y permanecer obstinado en las operaciones perdedoras.

Automatizar

Dave nos recuerda: «He pasado mi carrera de trading tratando de eliminar la discrecionalidad lo máximo posible de mi operativa. Muchos aspectos de los sistemas de trading manuales pueden automatizarse. Los beneficios de la automatización son numerosos: más consistencia, menos tiempo invertido en hacer el trabajo de trading y menos errores. He descubierto que mientras más automatizados están mis sistemas de trading, mejores son mis resultados. Esto incluye desde mis sistemas de trading manuales hasta los sistemas de trading cien por cien automatizados con los que opero». Incluso con el trading discrecional, la ejecución puede automatizarse para que las decisiones sigan estrictamente las reglas. El simple paso de operar con órdenes limitadas en lugar de órdenes de mercado puede marcar una diferencia significativa en el rendimiento a lo largo del tiempo, ya

que los traders entran y salen a niveles favorables en lugar de perseguir los mercados y entrar y salir en los peores momentos posibles.

Las respuestas de Chris Perruna sonarán verdaderas a los traders que han atravesado sus curvas de aprendizaje iniciales; se centran en algunos de los principios universales del trading exitoso:

Entenderme a mí mismo

«La herramienta más poderosa que he encontrado en la vida y, en este caso específico, en el mercado», explica Chris, «es entender qué soy capaz de hacer como persona. En última instancia, uno comprende que las características personales de su ADN solo le permitirán operar con éxito bajo circunstancias específicas. En mi caso, por ejemplo, soy mucho más consistente y rentable como operador de tendencia a medio y largo plazo que como operador intradía (más incluso con posiciones largas). No necesito ser todas las cosas durante todo el tiempo, siempre y cuando continúe concentrándome en las áreas que me brindan los mejores éxitos. Entenderme *a mí mismo* ha sido mi santo grial a la hora de entender cómo operar en el mercado con consistencia y rentabilidad». La idea de Chris es de vital importancia: *no te ajustes a un mercado o un estilo de trading; busca los mercados y los estilos que mejor se adapten a ti.* Los traders exitosos operan desde dentro de ellos mismos: se adhieren a lo que mejor hacen e ignoran el resto.

Descubre lo que mejor haces y formula tus estrategias de trading en torno a ello.

Aprender a reducir las pérdidas

«Es casi un tópico», señala Chris, «pero no muchas personas pueden hacerlo en cualquier aspecto de la vida. He aprendido a reducir mis pérdidas en mi trading, en mi carrera, en mi afición al póquer y en cualquier otra área de mi vida en la que pueda aplicarse la regla. Sin esta regla, no habría una tercera regla». Chris establece un punto valioso: *no puedes vivir de una forma y operar de otra.* Es difícil imaginar cómo uno podría ser totalmente

disciplinado en el trading y relajado en otras áreas de la vida. La buena práctica de trading es una filosofía de vida: buscar oportunidades, gestionar el riesgo, limitar las pérdidas y diversificar las posiciones. Chris opera de la forma en la que vive.

Estudia y trabaja duro

Es difícil encontrar un trader exitoso que no sitúe el trabajo duro en el centro de lo que hace. «Es extremadamente importante para mi éxito estudiar continuamente los mercados a un nivel fundamental y técnico y aprender de mis aciertos y errores», señala Chris. «La aplicación del conocimiento obtenido de la experiencia pasada me permite analizar adecuadamente situaciones similares en el futuro con unas probabilidades algo mayores de éxito. *Nunca dejes de aprender* es una frase que nunca dejaré de decir, ya que demuestra ser más cierta a medida que me hago mayor.»

Observa cómo tanto Dave como Chris enfatizan la importancia de *saber cuándo están equivocados*. Esta es una diferencia importante entre los traders primerizos y los experimentados. Los primerizos se centran en tener razón, como señaló Chris. Los primerizos intentan evitar equivocarse. Los traders experimentados saben que se equivocarán en una proporción significativa de sus operaciones y lo aceptan completamente. *Su self-coaching está diseñado para ayudarles a pronosticar y gestionar las pérdidas, no para evitarlas.* Tienen un plan para gestionar las pérdidas en cada operación y tienen un plan global de trading para gestionar los periodos de *drawdowns*. Tu tarea para esta lección es usar tu diario de trading para ver tu falibilidad, identificando los cinco días con mayores pérdidas en el último año. ¿Qué hiciste mal esos días? ¿Qué podrías haber hecho de forma diferente? ¿Cuáles fueron los problemas que se presentaron en más de una de esas ocasiones perdedoras? La idea es aceptar tu falibilidad convirtiéndola en un motor de aprendizaje. Si identificas claramente los errores de tus peores días de trading, estarás mejor preparado para evitarlos en el futuro. Tus peores operaciones pueden ser tu mejor herramienta para la autocomprensión, y tu mejor guía para entrenarte.

Consejo de coaching

A medida que vayas revisando tu operativa, realiza un estudio en particular de cómo salir de las operaciones. ¿Tiendes a salirte demasiado pronto, con lo que te dejas beneficios potenciales sobre la mesa? ¿Tiendes a quedarte más tiempo del esperado, con lo que tus beneficios potenciales retroceden? Ve un paso más allá: ¿qué podrías haber considerado para permanecer más tiempo en la operación o para salir antes? ¿Cómo puedes ajustar mejor tus salidas al nivel de volatilidad del mercado? Si pules tus salidas, podrás desglosar tu trading en componentes y convertir las observaciones en objetivos de mejora.

LECCIÓN 87: El poder de la investigación

Rob Hanna es trader y autor del blog *Quantifiable Edges* (www.quantifiabledges.blogspot.com), un sitio único que sigue los patrones históricos del mercado bursátil. Su boletín electrónico aparece todos los días, detallando las operaciones que realiza en función sus investigaciones. Para los traders, el blog y el boletín son herramientas únicas que pueden ampliar su ventaja de mercado. Considero que los patrones históricos son especialmente relevantes para el trading discrecional, como veremos en el capítulo 10. Con una sólida comprensión del desempeño histórico, estaremos en una excelente posición para identificar los mercados que siguen sus patrones habituales y los que no. Ambos escenarios pueden generar excelentes ideas de trading.

Jeff Miller es un gestor de capital de Naperville, Illinois, que también comparte sus ideas sobre el mercado y el trading a través de su blog, *A Dash of Insight* (https://www.dashofinsight.com/). Frecuentemente desafía la sabiduría de trading aceptada y ofrece perspectivas sobre los mercados que reflejan su disciplinado análisis y su conocimiento de la economía. Ha investigado sistemas de trading y los utiliza en la gestión de su cartera. Al igual que Rob, la ventaja de Jeff es que prueba sus ideas antes de operar con ellas, lo que le otorga confianza de cara a arriesgar su capital.

La respuesta de Rob a mi pregunta sobre qué le había resultado más útil para su autoorientación como trader fue bastante simple: «Investigar, investigar e investigar». Explica: «Sé que suena como una respuesta repe-

rida tres veces, pero no lo es. Son las tres respuestas más importantes... He atravesado varias etapas en mi carrera y he operado utilizando diferentes metodologías. La única constante que he encontrado en todos y cada uno de los métodos de trading que he empleado es que se necesita una gran cantidad de investigación fuera de las horas de mercado para implementarlos con éxito».

Rob Hanna comenzó su carrera operando intradía, enfocándose en los patrones a corto plazo, como los descritos en el libro *Hit and Run Trading*, de Jeff Cooper. Lo que Rob encontró más útil no fueron los patrones en sí, sino poder detectar las acciones más volátiles y en tendencia para implementar sus estrategias. Comenzó por crear su propio método basándose en los patrones de trading y en las operaciones con el mejor ratio riesgo/recompensa. «Anotaba cada operación potencial en un *notebook* junto con el precio de activación para el siguiente día de trading», describe Rob. «Cuando finalizaba la operación, registraba los resultados en mi aplicación informática. Creé un campo en la base de datos contable llamado *razón*. Era allí donde introducía el nombre del patrón usado para iniciar la operación.» Esta es una constante que vemos una y otra vez en el caso de los traders exitosos: realizan un seguimiento meticuloso de sus resultados para facilitar sus curvas de aprendizaje.

Mantener registros de las operaciones que funcionan consolida los patrones exitosos en tu mente.

Rob Hanna señala que mantener sus operaciones en una base de datos le ayudaba a lograr dos objetivos: le obligaba a tener una razón para cada operación y le permitía hacer un seguimiento de sus resultados en función de los patrones de trading empleados. «Me resultaba extremadamente fácil determinar qué patrones funcionaban mejor y cuáles presentaban problemas», explica. «Al hacer esto, sabía en qué patrones debía seguir centrándome y cuáles debía descartar por completo.» Cuando Rob no tenía una razón sólida para una operación, simplemente ponía la palabra *corazonada* como el motivo de la operación. «No me llevó mucho tiempo darme cuenta de cuánto costaban las operaciones basadas en corazonadas», relata. Rápidamente descartó operar solo en función de corazonadas.

La segunda fase de investigación de Rob tuvo lugar cuando cambió a una operativa a más largo plazo utilizando patrones inspirados en el enfoque CANSLIM de William O'Neil. Rob comenzó a utilizar información

técnica con el software TC2000 de Worden Bros., con sus listas finales filtradas a través de criterios fundamentales. «Con TC2000», describe, «puedes colocar notas fácilmente en el gráfico. Esto es increíblemente útil. Si aparece una acción con un patrón interesante, es posible que ya haya investigado esa acción en las últimas semanas. Con la función de las notas, puedo ver si ya he revisado los análisis fundamentales y si la he rechazado por alguna razón. No es necesario perder el tiempo buscando el mismo símbolo una y otra vez». Al igual que sucedía con los patrones intradía, los patrones aquí eran menos importantes que el trabajo llevado a cabo para implementarlos. «Una vez más», señala, «descubrí que era la investigación y no la operativa lo que me hacía ganar dinero».

En la tercera fase de investigación de Rob, este ha probado formalmente sus ideas de trading, utilizando Excel y TradeStation como herramientas principales. Este chequeo histórico le ha permitido generar ideas de trading viables. Como él dice: «Me encanta realizar estas operaciones porque tengo una buena idea de mi ratio de éxito y expectativas de rentabilidad para entrar». Revisar una variedad de datos sobre precios, amplitud, volumen, sentimiento y otros indicadores le ayuda a desarrollar una visión de los mercados, pero también «me ayuda a revelar lo que es verdad y científico con respecto a la sabiduría convencional del mercado. Hay tanta información por ahí que se hace difícil saber qué es valioso y qué información es simplemente una exageración... Poder probar las ideas y entender qué indicadores y patrones realmente proporcionan una ventaja cuantificable y cuáles no tiene un gran valor».

Mucha de la sabiduría del trading convencional no supera el escrutinio del análisis objetivo.

Para Rob, la investigación ha sido su fuente de inspiración. «Ya haya operado con el enfoque de la operativa intradía, con el del trading del momento a medio plazo o con el del trading cuantitativo a medio plazo», explica, «siempre he encontrado que ha sido la investigación nocturna más que nada lo que ha facilitado mi crecimiento como trader... Las ideas se construyen todas de noche. Las horas de mercado se usan simplemente para ejecutar esas ideas. Investigar (análisis de acciones y gráficos), investigar (análisis cuantitativo) e investigar (análisis de resultados) son las tres cosas que he encontrado más útiles para entrenarme a mí mismo como trader».

Lo que más me gusta de la perspectiva de Rob es que resalta la relevancia de la investigación para cada tipo de trader, no solo para los que operan con sistemas mecánicos. Rob ha probado y operado con patrones, *pero también se ha tratado a sí mismo —y a su operativa— como un tema de estudio.* Cuando Rob identificó las ideas que funcionaban mejor para él, pudo maximizar las oportunidades y eliminar las corazonadas y los mitos del mercado que le costaban dinero.

Jeff Miller aborda los mercados de forma diferente a Rob, pero sus perspectivas sobre el *self-mentoring* son sorprendentemente similares. «Lo más importante —con diferencia— en mi operativa es tener un sistema y/o método», subraya. «Sin un sistema en el que tengas confianza, vas a la deriva. Esto lleva a vender los ganadores demasiado pronto, a aferrarse a los perdedores durante demasiado tiempo y a otros muchos errores. Necesitas saber que tu método básico funciona. Si realmente comprendes y crees en esto, puedes concentrarte en tomar las decisiones correctas, que pueden no ser siempre las decisiones ganadoras.»

La palabra clave que usa Jeff es *saber.* Muchos traders no saben cuál es su ventaja; no saben en qué medida funcionan sus métodos en diferentes condiciones de mercado. Tienen creencias, pero no convicciones profundamente arraigadas sobre la forma en que toman decisiones. Como resultado, los traders pierden la disciplina. Esta pérdida no se debe a que no puedan seguir unas reglas. Para empezar, se debe a que no creen profundamente en las reglas.

Muchas veces, una mala disciplina es el resultado de una convicción superficial. Si no conocemos realmente nuestra ventaja, ¿cómo podemos creer en ella?

Un segundo elemento importante para el *self-coaching* de Jeff Miller es el análisis y la revisión. «Tener un sistema significa probarlo correctamente», explica. «Esto no se ajusta en un corto plazo de tiempo. Se trata de desarrollar el método en un periodo largo y probarlo con datos externos a la muestra que cubran distintos mercados. Solo entonces podrás estar seguro. E incluso con este método debes realizar revisiones periódicas del rendimiento para asegurarte de que no ha cambiado algo en el mundo. Puedes tener que tomar una decisión difícil sobre si te encuentras en un periodo de inactividad predecible o si las circunstancias son realmente diferentes.» En otras palabras, el trading está lleno de incertidumbre; in-

cluso las mejores ideas tienen una vida útil limitada. *El propósito del análisis y la revisión es generar una ventaja, pero también monitorear los cambios en esa ventaja a lo largo del tiempo.* No es tan simple como encontrar sistemas que ganen dinero, todo el tiempo, en todos los mercados.

La tercera área de *self-coaching* de Jeff es aprender a reconocer excepciones. «Comprender tu método significa saber cuándo está sucediendo algo realmente excepcional», señala. «Todos conocemos el peligro de decir que "esta vez es distinto". Teniendo en cuenta esto, hay oportunidades de trading excepcionales que duran un día o una semana, incluso para aquellos de nosotros con horizontes temporales más largos.» Esta reflexión nos lleva de regreso al excelente punto planteado por Henry Carstens: saber cuándo salir de tu operativa. Cuando los mercados se comportan de formas anormales desde un punto de vista histórico, los métodos habituales pueden no producir sus resultados habituales. Los mercados excepcionales generan riesgos excepcionales, así como recompensas.

La conclusión de Rob y Jeff es el valor del autoconocimiento. *Cuanto más sepas sobre tus métodos de trading, más podrás aprovechar tus fortalezas y evitar tus debilidades.* Ten en cuenta que, tanto para Rob como para Jeff, esto ha significado un tiempo y un esfuerzo considerables fuera de su horario de trading para perfeccionar sus ventajas y mantenerse al tanto de cómo cambian. Constantemente veo que uno de los principales predictores del éxito en el trading es la cantidad de tiempo dedicada a los mercados fuera del horario de trading propiamente dicho. El tiempo dedicado a definir y refinar los métodos de trading es una parte importante de este compromiso. Cuando eres tu propio coach de trading, no eres diferente de un coach de baloncesto o de fútbol: gran parte de tu éxito provendrá de las horas que dediques a reclutar nuevos talentos, entrenar y planificar.

Tu tarea para esta lección es tratarte a ti mismo como un sistema de trading, para que puedas investigar, investigar e investigar tu desempeño en varios mercados y condiciones de mercado. Para esta tarea, presta especial atención a los tipos de operaciones que te hacen ganar la mayor parte de tu dinero. ¿Se dan en determinados momentos del día o en condiciones particulares del mercado? ¿Se dan principalmente en algunos mercados o valores? ¿Son principalmente operaciones a corto plazo o a largo plazo? ¿Son en su mayoría operaciones de inversión o siguen tendencias? Tu objetivo es identificar claramente tus operaciones básicas como trader, de manera que puedas asignar la mayor parte de tu riesgo a lo que haces mejor y reducir el riesgo asociado con las operaciones que

están fuera de tu mejor zona. Comprende lo que haces —especialmente lo que mejor haces—, ya que es el medio más eficaz para desarrollar y mantener la confianza en tu trabajo. Las revisiones semanales y mensuales de cada una de tus operaciones por categorías son un gran comienzo en esta dirección.

CONSEJO DE COACHING

Realiza un seguimiento del número de operaciones con las que alcanzas un equilibrio de beneficios/pérdidas, o con las que ganas o pierdes solo una pequeña cantidad de dinero. Muchas veces, esto es una señal de buena disciplina en la reducción de pérdidas (aunque también puede revelar problemas relacionados con salir de las operaciones ganadoras demasiado pronto). Reconoce rápidamente cuándo una operación es incorrecta para ayudar a mantener el tamaño medio de las operaciones perdedoras por debajo del de las ganadoras, un ingrediente esencial del éxito en el trading.

LECCIÓN 88: Actitudes y objetivos: los componentes básicos del éxito

Ray Barros desempeña numerosos roles como gestor de capital, trader, escritor de blog, autor de libros y coach de trading. Es uno de los pocos coaches que conozco que incorporan una gran conciencia de la psicología a una sólida comprensión de los mercados. Su blog *Trading Success* (www.tradingsuccess.com/blog) destaca por sus conocimientos sobre el trading y la psicología, y su libro *The Nature of Trends* es una excelente herramienta para la mentoría. En él, explica sus formas de analizar los mercados, sus ideas sobre la gestión del riesgo/capital y sus herramientas de psicología para el trading.

John Forman combina de manera similar una gran cantidad de roles. Es coach de atletismo, mentor de traders y ofrece sus ideas en el blog *The Essentials of Trading* (www.theessentialsoftrading.com/Blog). Su libro, que lleva el mismo título, es una excelente introducción y orientación a los mercados, con puntos de vista valiosos sobre el análisis de mercados, la ejecución de operaciones y el desarrollo de sistemas de trading. Es muy

consciente de la importancia del desarrollo de habilidades y de la psicología para la evolución de los traders.

Cuando le pregunté a Ray las tres cosas que más habían enriquecido su *self-coaching*, su factor número uno fueron las actitudes. Entre las que él considera esenciales para el éxito en el trading se encuentran las siguientes:

- **Honestidad:** Ray la define como «el valor de no falsear nunca conscientemente la realidad. Si hay un rasgo que ha resultado ser clave para mi éxito y para el éxito de mis alumnos, ha sido este. Los alumnos exitosos son brutalmente honestos consigo mismos. Los alumnos que fracasan tienden a alegar excusas y racionalizaciones ante sus fracasos».
- **Responsabilidad:** «Aprendí a asumir toda la responsabilidad de mis éxitos y fracasos», explica Ray. «Con los éxitos, mi pregunta es: "¿Cómo puedo repetir esto?". Con los fracasos, mi pregunta es: "¿Qué puedo aprender de esto?".»
- **Tenacidad:** «Haré lo que sea necesario para lograr mis objetivos», enfatiza Ray. «Esto incluye un aprendizaje constante en el que primero aprendo el material y luego lo adapto a mis necesidades. Me doy cuenta de que los alumnos que fracasan tienden a resistirse al material cada vez que eso los saca de sus zonas de confort.»

El aprendizaje requiere la voluntad de aventurarse fuera de la zona de confort para ver y hacer las cosas de nuevas maneras.

- **Disciplina:** Ray enfatiza: «Soy lo suficientemente disciplinado como para escribir mis reglas de trading y ejecutar las reglas consistentemente. Soy lo suficientemente disciplinado como para mantener mis diarios psicológicos y financieros a fin de poder aprender de mis operaciones. Y soy lo suficientemente disciplinado como para celebrar mis éxitos y desconectar de los mercados para recargar».

Citando a Linda Bradford Raschke, quien ha hecho de mentora de muchos traders a lo largo de los años a través de su sala de trading en internet, sus seminarios y sus libros, Ray Barros enfatiza que el coaching solo es valioso si los traders implementan sus ideas a través de sus 3-R: rutinas *(routines)*, investigación *(research)* y comentarios *(reviews)*.

Entre las rutinas que Ray considera esenciales para su estilo de vida como trader están:

- Actualizar los datos y los diarios.
- Revisar las operaciones.
- Prepararse para el día siguiente, «incluyendo la visualización de entradas y salidas».
- Equilibrar otros deberes y responsabilidades con el trading.
- Mantenerse al tanto de las finanzas personales y de negocios.
- Cumplir con los compromisos, incluyendo la redacción de artículos, la preparación de charlas, etc.

Ray señala que su *self-coaching* combina la revisión y la investigación. «Puede ser que note un patrón en mis diarios que necesita atención», explica. «Puede que esté sufriendo pérdidas o experimentando ganancias más allá de lo normal. En el primer caso, necesitaría investigar el contexto que está conduciendo a la pérdida. Necesitaría determinar si hay una incompatibilidad entre mi plan y las condiciones actuales del mercado, o si estoy infringiendo la disciplina. En cualquier caso, tengo que decidir qué hacer. Si las condiciones actuales del mercado no se ajustan a mi plan, reduciré el tamaño o tomaré un descanso. Si estoy infringiendo la disciplina, identificaré el contexto o contextos dentro de los cuales ocurre la infracción o infracciones y tomaré medidas correctivas. Luego revisaré las actuaciones para ver si han tenido los resultados deseados. Si no, cambiaré las actuaciones.»

Ray también revisa e investiga cuidadosamente los periodos de desempeño de trading inusualmente positivos. «Si estoy obteniendo ganancias superiores a lo normal, determino si las condiciones actuales del mercado se ajustan a mi plan o si ha habido un cambio fundamental que está conduciendo a una mayor rentabilidad. En el primer caso, aumento mi tamaño y me aseguro de mantener mi disciplina antes de realizar una operación. He aprendido que, en mi caso, necesito estar más vigilante cuando tengo una buena racha que cuando estoy sufriendo un *drawdown*. Si ha habido un cambio fundamental, busco identificar lo que he hecho para provocar el cambio y busco conscientemente continuar con el nuevo comportamiento».

La vigilancia durante una racha de rentabilidad es una forma efectiva de evitar excesos de confianza y lapsus en la disciplina.

«También investigo constantemente nuevas ideas», señala Ray Barros. Es un ávido lector y busca ideas que impacten en su vida y su operativa. Cuando se encuentra con una nueva idea de trading, externaliza el ensayo de dicha idea para determinar si realmente conlleva una ventaja. «Mi revisión proporciona una base sólida para mis actividades», explica. «Establezco objetivos, adopto medidas y luego veo si la actuación me conduce hacia el resultado deseado o me aleja de él.»

Una de las mejores prácticas de Ray es la separación de sus diarios de trading en elementos de trading y elementos personales. En su diario de trading, puntúa su disciplina a la hora de entrar y salir, otorgándose tres puntos si entró y salió según el plan, un punto si rompió la disciplina en la entrada o la salida y cero puntos si rompió la disciplina en ambas. «Busco mantener un umbral del 90 por ciento», explica. «Debo obtener el 90 por ciento del total de puntos posibles. Si caigo por debajo del 90 por ciento, pero estoy por encima del 85 por ciento, empiezo a buscar las causas y comienzo las acciones correctivas. Si caigo por debajo del 85 por ciento, me tomo un descanso del trading.» En el diario de trading también hace un seguimiento de la excursión de cada una de sus operaciones, expresando cuánto extrajo de la operación en proporción a lo que podría haber logrado. «Busco capturar en torno al 65 por ciento de un posible movimiento», explica. «Si descubro que de forma regular estoy capturando significativamente menos del 65 por ciento, tomo esto como una advertencia de que estoy entrando en un estado de reflujo.»

Al igual que las compañías manufactureras exitosas, los traders pueden realizar una mejora continua de la calidad mediante la evaluación de sus procesos y la corrección de sus deficiencias.

En la sección personal del diario, Ray anota los acontecimientos, sentimientos y comportamientos que acompañan a cada una de sus operaciones. «El objetivo aquí», señala, «es tener suficientes detalles para poder detectar los patrones que advierten sobre cambios fundamentales, infracciones en la disciplina y condiciones de flujo y reflujo». En otras palabras, sigue su desempeño de la misma manera en que sigue un mercado, en busca de signos de tendencias emergentes en los datos. Cuando fluye,

busca ser más agresivo en su operativa; cuando su ejecución flaquea, busca reducir su riesgo. Con este fin también sigue sus estadísticas de trading, incluyendo el tamaño medio de sus operaciones ganadoras y perdedoras, su ratio de ganancias y pérdidas, las desviaciones estándar de los beneficios y las pérdidas, las operaciones ganadoras y perdedoras consecutivas, los periodos medios de duración de las operaciones ganadoras y perdedoras, su ratio de expectativa, sus *drawdowns* y sus periodos de recuperación desde los *drawdowns*. La clave del *self-coaching* de Ray es estudiarse a sí mismo tan intensamente como estudia los mercados.

John Forman repite el punto de Ray acerca de la necesidad de que la vida en el trading se integre en la vida personal. «Lo primero que debe hacer un trader», enfatiza, «es dar un paso atrás y adoptar una perspectiva global de las cosas. Esto es extremadamente importante para los nuevos traders, pues necesitan descubrir cómo va a encajar el trading en sus vidas. Incluso las personas que llevan tiempo operando también necesitan hacer esto de vez en cuando. El trading es parte de la vida de uno, no algo aparte. El rol que el trading desempeña debe definir necesariamente cómo se aborda, y eso puede cambiar con el tiempo. Ver las cosas periódicamente desde 10 000 metros de altura le permite a uno mantener la perspectiva». Estoy plenamente de acuerdo con la idea de John. Incluso los traders profesionales exitosos pueden verse sobrecargados por las responsabilidades laborales, siguiendo los mercados y los temas relacionados con estos día y noche. Si los traders permiten que el trading los consuma, pierden concentración y eficiencia, y al final eso afecta al rendimiento. *El trading exitoso supone saber cuándo no operar y cuándo conservar y renovar la energía personal.* A menudo, la mejor decisión de trading es reducir el riesgo y desconectar de los mercados por un tiempo. Este descanso puede generar buenas ideas sobre los mercados y el rendimiento desde esa visión a 10 000 metros de altura, ayudando al rendimiento una vez que se vuelve a operar.

«Una segunda cosa importante», señala John Forman sobre su *self-coaching*, «es el compromiso con la mejora del rendimiento. Puede parecer algo obvio, pero a veces es fácil alejarse de ello. A menudo cuesta no ser complaciente con la operativa, especialmente cuando se ha alcanzado un nivel de éxito. Sin embargo, para que el *self-coaching* tenga algún valor, la comprensión de que uno puede seguir mejorando y el deseo de hacerlo deben estar en primer plano todo el tiempo». Me he dado cuenta de esto una y otra vez en las empresas donde trabajo. Los mejores traders y ges-

tores de carteras hacen coaching cuando lo están haciendo bien, no solo cuando están perdiendo. Tienen un deseo continuo de superación personal, y no solo un deseo temporal de remediar deficiencias.

Lo que da la medida de un trader es lo duro que trabaja en el trading durante los periodos ganadores.

«Finalmente», concluye John, «es fundamental establecer buenos objetivos y evaluar cómo estás progresando hacia ellos. Estas son cosas que los coaches de otras actividades como el atletismo hacen como observadores externos. Sin embargo, la ventaja allí es que no tienen un vínculo directo con la psique del individuo, que es lo que complica la autoevaluación. El mayor desafío que este proceso supone para el individuo es no permitir que impacte negativamente en el nivel de confianza de uno. Eso significa que el proceso debe ser lo más objetivo posible y que el trader debe ser capaz de desconectar su ego de él». Forman plantea un punto excelente aquí: *el establecimiento de objetivos y la revisión deben llevarse a cabo de una manera que no dañe la confianza o la motivación*. Los objetivos vagos o distantes ofrecen un *feedback* y un aprendizaje insuficientes; los objetivos difíciles pueden producir frustración. Hacer el seguimiento de los objetivos con una mentalidad negativa —enfatizar las deficiencias— hace del *self-coaching* una actividad punitiva. El buen *self-coach*, como el buen coach deportivo, utiliza los objetivos para facilitar el aprendizaje y generar confianza. Nadie resistirá un proceso si, con el tiempo, le lleva a sentirse peor consigo mismo.

Tu tarea para esta lección es realizar una autoevaluación desde 10 000 metros de altura. Hemos hablado de hacer un seguimiento de tus operaciones, *pero ahora el objetivo es hacer un seguimiento de tu* self-coaching. ¿El trading se adapta a tu vida, o te encuentras adaptando tu vida a los mercados? ¿Dedicas la mayor parte de tu tiempo al trading, o dedicas al menos el mismo tiempo a la mejora de tu rendimiento —revisando e investigando los mercados y sus operaciones— y a las rutinas que te ayudan a desarrollar nuevas ideas y perfeccionar habilidades? ¿Qué proporción de tus esfuerzos se centra en objetivos, y cuánto te desvías de ellos cada día? ¿Te dedicas a la difícil tarea de calificar tu desempeño y hacer un seguimiento de tus flujos y reflujos, y utilizas esta información para guiar tu asunción de riesgos? En resumen, si vas a ser un buen *self-coach*, debes ser tan consciente de tu propio rendimiento como coach como de tus resultados

de trading. El valor de este *metacoaching* —entrenarte para ser un mejor mentor de ti mismo— es una lección clave que podemos aprender de Ray y John.

CONSEJO DE COACHING

Del mismo modo que puedes desarrollar un informe de calificaciones sobre tu operativa para realizar un seguimiento de tu progreso, puedes calificar tus esfuerzos de *self-coaching* evaluando cuánto tiempo pasas autoentrenándote, cuán claros son los objetivos que te fijas y en qué medida perseveras en tu trabajo hacia esos objetivos. No puedes desarrollarte como trader sin trabajar en tus habilidades de trading y no puedes desarrollarte como tu propio coach de trading sin trabajar en tus habilidades como coach.

LECCIÓN 89: Una visión desde las compañías de trading

Mike Bellafiore es socio de SMB Capital, una empresa de trading con sede en Nueva York especializada en la operativa a corto plazo de acciones individuales. También es un trader exitoso y un mentor de los traders de la empresa. Recientemente, SMB ha extendido su formación al público a través de un blog (www.smbtraining.com/blog) y un programa de estudios sobre trading. Tuve el placer de visitar SMB Capital y me impresionaron Mike, Steve Spencer y los demás miembros de la firma. Había un buen ruido de fondo en la sala de trading durante todo el día, mientras los traders compartían ideas y comentaban los últimos acontecimientos.

Larry Fisher era copropietario de Trading RM, una empresa de trading de Chicago especializada en operar con acciones y opciones sobre acciones Larry y su socio Reid Valfer pusieron en marcha la empresa con el deseo de proporcionar un entorno de mentoría y formación para traders. Una característica inusual de la empresa es que Larry y Reid anunciaban todas sus operaciones, explicando a sus operadores lo que estaban haciendo durante el día. La formación y la mentoría se entrelazaban en la operativa diaria. Al visitar RM, me impresionó el entorno de aprendizaje. Larry y Reid desarrollaron una página web y un blog para poder compartir sus ideas con el público.

Es típico de Mike que, cuando le pregunté por las tres cosas que más le habían ayudado en su *self-coaching*, me enviara un e-mail con un documento de 14 páginas. Está en sintonía con el proceso de mentoría y lo práctica en su propia operativa. El número uno en su lista es mantener estadísticas de su operativa. «Las estadísticas son muy importantes para mi operativa», explica Mike. «Debo saber qué estrategias de trading me están funcionando mejor, qué acciones estoy negociando de manera rentable, mi ratio de ganancias, mis estadísticas de liquidez, etc.»

El principal operador de SMB, Gilbert Mendez (GMan), creó una herramienta para la mesa de operaciones llamada el SMB Chop Tracker. Esta resume las estadísticas de trading diarias de cada trader, a fin de que estos puedan comprobar cuán bien lo están haciendo y de dónde provienen sus ganancias y sus pérdidas. «La mayoría de las veces tengo dificultades con mi operativa porque estoy en las acciones equivocadas», señala Mike Bellafiore. Cuenta la historia de cómo estuvo operando con una acción en particular, MBI, bastante bien en otoño, y luego perdió dinero constantemente en ella. «Sentí como si alguien más estuviese habitando mi cuerpo de trading», bromea. «Así que miré mis estadísticas. Estaban gritando: "¡Oye, Mike! ¿Por qué no pruebas con otra acción distinta?". Me di cuenta de algunos ajustes que podía hacer, pero concluí que había mejores acciones para mí y decidí seguir adelante. Volví a ganar dinero.»

Las estadísticas de nuestra operativa nos alertan de patrones ocultos: problemas y soluciones.

Mike también recuerda una pérdida particularmente cruel que sufrió operando con SNDK. «Siempre recordaré el 21 de noviembre de 2005», recuerda. «Qué masacre. Durante semanas había andado maldiciendo a SNDK en voz baja y juré no volver a operar nunca más con esa acción. Pero un día comprobé mis estadísticas y, sorprendentemente, vi que en realidad había operado bien con SNDK, salvo ese único día. Estaba sobrevalorando esa última pérdida. Mientras operas, desarrollas una percepción de lo bien o mal que estás operando con una acción. Esa percepción puede ser incorrecta. Cuando estudias tus estadísticas de trading, puedes descubrir que las acciones que creías que te estaban fastidiando en realidad no lo estaban haciendo. Y puedes descubrir que las acciones que creías que eran un desastre en realidad no lo eran.»

La segunda práctica de coaching de Mike Bellafiore es algo que todos hacemos, pero sin ninguna intención: respirar. «Durante el trading es esencial calmar tu mente para que puedas procesar con precisión los datos que ofrece el mercado», observa. «Algunos traders piensan que solo necesitan enfocarse mejor y excluir los estímulos innecesarios. Estos traders creen que pueden enfocarse mejor mediante la voluntad. Pero calmar la mente es una habilidad que se adquiere. Mariano Rivera [un lanzador de béisbol] no puede comenzar a realizar un tipo de lanzamiento nuevo porque realmente quiera hacerlo. Tendría que pasar cientos de horas trabajando en su agarre, movimiento y control. Se necesitan de 15 a 30 minutos de respiración profunda al día para desarrollar y mantener esta habilidad. Mi socio y cofundador de SMB Capital, Steve Spencer, me enseñó cómo respirar adecuadamente. Steve enseña esto a nuestros nuevos traders en nuestra mesa de operaciones propietarias. Yo solía pensar que procesaba con precisión los datos que el mercado me ofrecía. Pero después de aprender a respirar adecuadamente, reconocí que esto no era del todo cierto... Debes desarrollar la habilidad de calmar tu mente para poder procesar con precisión los datos de mercado y, como resultado, alcanzar tu potencial de trading.»

Mike cuenta la historia de un joven trader que se sentaba junto a él y que aplaudía cada vez que sus acciones se movían a su favor. Los traders veteranos simplemente sonreían; el trader pronto se arruinó. «Para los traders de la vieja escuela como nosotros», señala, «no hay celebración intradía. Ahora mismo estás insuflando ánimo a tus acciones y no solo interpretando los datos que ofrece el mercado». Al controlar su respiración, está en mejores condiciones para permitir que los datos del mercado lleguen a él, mejorando su toma de decisiones.

Si estás celebrando o lamentando una operación mientras estás en ella, no estás concentrado en el mercado en sí.

La tercera mejor práctica de *self-coaching* de Mike Bellafiore es observar las grabaciones de su operativa. «Ver mis grabaciones de trading ha mejorado mi operativa más que cualquier otra técnica de superación personal», afirma. «Muchos grandes atletas, como Álex Rodríguez, usan vídeos para mejorar su rendimiento. Yo registro todas mis operaciones y vuelvo a ver las más importantes. Hacerlo me ha ayudado especialmente con mis dos mayores debilidades: cerrar una posición ganadora prematu-

ramente y aumentar el tamaño de mis posiciones.» Al ver las grabaciones de su operativa, Mike desarrolló reglas para reconocer cuándo debía mantener las posiciones, cuándo debía volver a una posición de la que había salido y cuándo debía abandonar las posiciones. Compiló estas reglas en listas que se convirtieron en su sistema. «Me dio la confianza para aumentar el tamaño de mis posiciones cuando veo una gran oportunidad de riesgo/recompensa que está en mi lista», explica. «Aprendí de mis grabaciones de trading que aumentar el tamaño en ciertos sitios ofrecía oportunidades favorables de negociación de riesgo/recompensa y que tal vez era irresponsable no aumentar el tamaño de ciertas operaciones. Entonces, cuando detecto una operación incluida en mi lista de Cuándo Aumentar el Tamaño, simplemente la ejecuto.»

Una vez más, el *self-coaching* se reduce a trabajar duro con un propósito. «En mi espacio de trading», insiste Mike, «si no estás dispuesto a venir a la oficina los fines de semana y/o sacar tiempo después del cierre para ver tus grabaciones de trading, entonces no estás compitiendo como trader. El trading es un deporte. Es una competición. Y los resultados de tu operativa a menudo se ven determinados por el esfuerzo que realizas antes de la apertura».

Las respuestas de Larry Fisher a la pregunta sobre las tres prácticas de *self-coaching* que más le han ayudado en su operativa reflejan sus prácticas de enseñanza en su empresa, lo que a su vez refleja sus años de experiencia en el trading. Esto es lo que tiene que decir:

Escribir un diario de trading

«A lo largo de los años, he usado un diario como medio de asegurarme de que estoy en sintonía con mis emociones», explica Larry. «El proceso de escribir el diario se ha convertido en una parte muy importante de mi rutina de trading. Me he dado cuenta de que escribir en mi diario me ofrece unos enormes dividendos, especialmente cuando estoy operando bien y cuando estoy operando mal. El proceso hace que me mantenga firme, mientras que a menudo limita la duración de las malas rachas y prolonga los periodos exitosos en el trading.» Tengamos en cuenta que Larry emplea el diario de manera efectiva tanto cuando está operando bien como cuando no. Esto lo mantiene en sintonía con sus emociones de forma positiva —hace que confíe en una operativa cuando ve bien los merca-

dos—y le permite tomar medidas correctivas rápidamente cuando no está en sintonía con las acciones que está negociando. Muy a menudo la diferencia entre el trader exitoso y el fracasado es cómo actúan cuando les va muy bien y muy mal. El diario, estructurado adecuadamente, puede ser una herramienta que te ayude a ajustarte a esos extremos, permitiéndote aumentar el riesgo cuando estás operando bien y reducirlo cuando no.

El diario de trading es un medio para mantener la autoobservación.

Comunicarse con los compañeros

Larry Fisher señala: «Tengo una red de amigos y colegas con los que me esfuerzo por comunicarme regularmente. Esto me permite aprender de otros mientras comparto experiencias de mercado en tiempo real. Estas conversaciones me ayudan a lidiar con el flujo y reflujo que lleva aparejado el hecho de ser un trader profesional». Este tema surge una y otra vez en el caso de los mejores traders: tienen una rica red de contactos que los ayudan personal y profesionalmente. La observación de Larry repite lo que escuchamos de Ray Barros: siempre hay un flujo y reflujo en el trading; épocas rentables y épocas de escasez. Ser capaces de conectar con traders que han pasado por los ciclos y saben cómo superarlos puede ser un gran apoyo. También subestimamos el poder de la interacción social como forma de cognición: *algunos de nosotros simplemente pensamos más eficazmente cuando pensamos en voz alta*. Las cajas de resonancia de nuestras ideas nos ayudan a perfeccionar nuestras visiones del mercado y a tomar mejores decisiones.

Operar en un buen entorno

«Para poder entrenarme a mí mismo», explica Larry, «necesito operar en un entorno propicio al éxito. Construimos nuestra empresa con esta idea en mente. Todos los traders de mi empresa están en la misma línea. La voluntad de ser parte de un equipo, combinada con el deseo de aprender, son características presentes en cada trader». He visitado muchas empresas en las que los traders operan un poco aislados entre sí. Las experiencias de aprendizaje de una persona se convierten en eso: oportunidades de apren-

der solo para esa persona. *Cuando una empresa se basa en un concepto de equipo, el aprendizaje de cada uno se convierte en aprendizaje para el grupo*. Esta es la visión central de Fisher y es la mayor fortaleza de su empresa. Cuando cada uno cuenta las operaciones que está realizando, no hay dónde esconderse. Eso es tremendamente liberador. Puedes aprender del éxito de tus compañeros y también de sus errores. Sus ideas despiertan las tuyas y tus avisos de noticias o rupturas ayudan a todos los demás. En un entorno en el que todos los traders son sus propios coaches, todos los traders inevitablemente contribuyen al coaching de los demás.

El aprendizaje no puede ocurrir sin transparencia

Estas son las palabras reales de traders reales que realmente operan para ganarse la vida y dirigen verdaderas empresas de trading exitoso. Sus mejores prácticas pueden convertirse en las tuyas propias, incluso si no trabajas para SMB Capital o Trading RM. ¿Cómo son tus prácticas de trading en comparación con las de estas empresas? ¿Cómo es tu entorno de trading en comparación con el de ellas? Cuando te preparas a ti mismo, estás —en cierto sentido— creando tu propia empresa de trading. Eres tu propio coach, gestor de riesgo, analista y trader, todo en uno. Desempeñarás mejor o peor estos roles en función del tiempo y el esfuerzo que dediques a cada uno. Un jugador de baloncesto profesional trabaja en el ataque y en la defensa; en los pases, los *dribblings*, los tiros, los rebotes y en su preparación física. Hay muchas facetas personales del juego, en los deportes y en el trading. Las empresas exitosas prestan atención a todas ellas.

Mike y su compañero Steve tienen razón al enfatizar sobre la respiración en su coaching de traders. Este ejercicio es una tarea valiosa para tu desarrollo. *El primer paso para controlar la excitación emocional y cognitiva es controlar el nivel de excitación en el cuerpo*. Cuando estamos estresados y llenos de preocupaciones, lo llevamos a los mercados. Cuando mantenemos una mente tranquila, dejamos que los mercados se acerquen a nosotros y liberamos nuestras mentes para responder a los patrones que percibimos. Escribe un diario, comunícate con tus colegas y consulta tus estadísticas de trading. Todas estas acciones son formas de dar sentido a tu experiencia en el mercado para que luego puedas sentarte frente a la pantalla con una mente tranquila y segura. Para mantener la mente tranquila necesitas dedicarle tiempo cada día, pero se va haciendo más fácil con la experiencia. Busca una habitación sin distracciones —sin ruidos— y mantente

completamente quieto mientras concentras tu atención en algo de la estancia: un objeto en la pared, música en los auriculares, etc. Luego respira muy profunda y lentamente, manteniendo tu atención lo más fija posible. Podrás desconectar del miedo y la avaricia, la ansiedad y el exceso de confianza a medida que mantienes un alto nivel de concentración y concentras tu atención en un estímulo emocionalmente neutral. Las mejores prácticas y entornos de trading no pueden beneficiarte si no se hallas en un estado en el que puedas hacer un buen uso de ellos. Literalmente, con cada respiración tienes la oportunidad de autoentrenarte.

CONSEJO DE COACHING

He descubierto que, si empiezo mi día con ejercicio físico y *biofeedback*, puedo mantener la concentración tranquila como una estrategia efectiva para maximizar mi energía y mi concentración. Si comienzas el día cansado y distraído, es probable que te sientas aún más fatigado y disperso durante el día de trading. Parte de la preparación es estudiar el mercado; otra parte es mantenerte en una forma física y cognitiva que maximice tu rendimiento.

LECCIÓN 90: Utiliza los datos para mejorar el rendimiento de trading

Rainsford «Rennie» Yang es el autor de la web y *newsletter* digital Market Tells (www.markettells.com), que genera ideas de trading a través de análisis históricos del comportamiento del mercado bursátil. Su servicio es excepcionalmente útil para encontrar ventajas de trading, particularmente con respecto a la generación de alertas sobre tendencias durante el día. Las ideas pueden ponerse en práctica directamente o pueden usarse para tomar decisiones discrecionales a partir de nuestros patrones favoritos. Para los traders que no tienen el tiempo, la habilidad o la inclinación para llevar a cabo sus propias investigaciones históricas (véase capítulo 10), el valor de un servicio como Market Tells es incalculable.

David Adler es el director de TraderDNA (www.traderdna.com), que comercializa un programa para seguir el rendimiento de trading a lo largo del tiempo. El *software* captura información sobre operaciones de

futuros y genera una serie de estadísticas que revelan áreas de fortalezas y debilidades de trading. Esta información es especialmente útil para los traders de alta frecuencia, a quienes les sería imposible introducir las operaciones manualmente en un registro para su análisis. Los resultados se presentan en gráficos y se resumen en extractos impresos, lo que proporciona informes fáciles de entender.

Cuando le pedí a Rennie que resumiese sus prácticas de *self-coaching* más útiles, compartió generosamente algunos de los patrones de sus investigaciones históricas. Incluyó un análisis diario/semanal y otro intradía en su respuesta, que cito ampliamente en las siguientes páginas.

Análisis diario/semanal

«Cuando las acciones que avanzaban superaron a las que descendían en un margen superior a 3:1 en la Bolsa de Nueva York (NYSE) y el mercado continuaba presionando al alza durante las tres sesiones siguientes», relata Rennie, «saqué la hoja de cálculo en la que realizo todos mis tests e investigaciones. Contiene los datos diarios desde 1980 y los datos semanales desde 1950 de todos los promedios principales y todos los indicadores internos de mercado (amplitud, volumen, nuevos máximos/mínimos, etc.) para hacer que las pruebas sean rápidas y fáciles. En este caso, busqué aquellos ejemplos en los que el S&P cotizase más tres días después de una sesión con una amplitud positiva de 3:1 y examiné el desempeño del mercado durante las siguientes dos semanas. Estos días con una amplitud tan asimétrica pueden marcar un *clímax de compra*, en el que el poder adquisitivo se agota y el mercado cotiza a la baja a corto plazo. Pero cuando el mercado se mantiene firme en los días posteriores a una sesión de amplitud tan positiva, yo esperaría que el S&P continúe avanzando al alza en las siguientes dos semanas».

Rennie Yang explica cómo llevar a cabo este análisis: «Para simplificar las cosas, supongamos que tengo una hoja de cálculo que contiene los datos diarios de avances/descensos del S&P 500 y de la NYSE. La columna A tiene la fecha, mientras que las columnas B y C contienen los precios de cierre diarios del S&P 500 y el ratio de avances/descensos de la NYSE, respectivamente. Comenzando en la quinta fila de la columna D, introduce la siguiente fórmula:

=SI(Y(C2>3, B5>B2),(B15-B5)/B5,"")

Esto significa: *si el ratio de avances/descensos de hace tres días fue superior a 3,0 y el S&P cerró por encima de su cierre de hace tres días, muestra el porcentaje de ganancia para el S&P en los próximos 10 días de trading.* Rellena esta columna hasta el punto donde terminan los datos y escanea rápidamente los resultados. Puedes ver inmediatamente que la hipótesis parece correcta. En los últimos 30 ejemplos, el S&P ha cotizado al alza 10 días más tarde en 25 de los 30 casos, es decir, el 83 por ciento de las veces».

Para hacernos una idea de si existe una ventaja, es importante comparar un patrón histórico a X días con la tendencia general del mercado a X días.

«Esto puede parecer una ventaja alcista», señala Rennie, «pero primero debes verificar las probabilidades de que el S&P registre un cierre al alza en cualquier momento 10 días más tarde. He aquí un método rápido y fácil. Regresa a la quinta fila de la columna D de la hoja de cálculo del ejemplo anterior y cambia la fórmula para que ponga:

=SI(b15>b5,1,"")

Esto significa que *si el cierre del S&P dos semanas después es mayor que el cierre del S&P de hoy, pon un uno, de lo contrario no pongas nada.* Luego rellena esta columna hasta el punto donde terminan los datos. En la mayoría de las hojas de cálculo, por ejemplo Excel, verás en la esquina inferior derecha la suma de todos esos unos. Dividir ese resultado por el número de días del ejemplo revela las probabilidades en cualquier momento: 57 por ciento. En otras palabras: en cualquier día, las probabilidades de que el S&P cotice al alza dos semanas después han sido del 57 por ciento. Esto es mucho menos que las probabilidades del 83 por ciento cuando el S&P cotiza al alza tres días después de una sesión con una amplitud de 3:1. Ello confirma la hipótesis original de que las probabilidades de una recuperación en el mercado a medio plazo son mucho mayores que las que marca el promedio, lo que significa que existe una clara ventaja alcista.

«En lugar de depender de indicadores tradicionales, la mayoría de los cuales simplemente manipulan y regurgitan el movimiento de los precios, mira bajo la superficie de los principales índices y de los indicadores inter-

nos del mercado, como la amplitud, el volumen al alza/a la baja, los nuevos máximos/mínimos, el comportamiento del TICK de la NYSE, etc.», aconseja Rennie. «Esta es el área en la que he encontrado la mayoría de los patrones de trading que resisten los tests históricos. ¿Un aumento de los nuevos mínimos de 52 semanas presagia un suelo a medio plazo? ¿Es alcista un aumento del 90 por ciento en el volumen diario? ¿Y un agrupamiento de días con un volumen un 80 por ciento alcista a corto plazo? Cualquier concepto que puedas imaginar puede investigarse y probarse rápidamente con la preparación adecuada. Al mantener tu propia versión de una hoja de cálculo y realizar tus propios tests e investigaciones, sabrás cuándo un concepto proporciona realmente una ventaja alcista o bajista. Explota continuamente esa ventaja y tendrás ventaja sobre la competencia.»

Es poderoso encontrar un patrón con una ventaja, pero es aún más poderoso cuando tu ventaja es la capacidad de encontrar y operar sobre muchos patrones como ese.

Análisis intradía

«El TICK de la NYSE es probablemente el indicador intradía más útil», afirma Rennie Yang. «Te dice, de un vistazo, cuántos valores acaban de operar en un *tick* al alza frente a un *tick* a la baja. Una lectura de +500, por ejemplo, significa que, en ese momento, ha habido 500 valores más que han cotizado en un *tick* al alza. Cuando veas por primera vez un gráfico del TICK de la NYSE, parecerá demasiado ruidoso para ser de utilidad... Pero cambia tu punto de vista y verás una perspectiva completamente distinta... En realidad, puedes ocultar el TICK de la NYSE en sí y simplemente trazar la media móvil de 20 periodos del TICK para obtener una información considerable sobre la ecuación oferta/demanda. ¿Está la lectura media manteniéndose por encima de cero, lo que generalmente significa más poder adquisitivo, o está manteniéndose por debajo de cero, lo que refleja una mayor presión vendedora? Eso es algo que todo operador intradía debería saber.»

«He aquí otra técnica para utilizar las lecturas intradía del TICK», comenta Rennie. «Muchos servicios de datos, como e-Signal, te permiten exportar los datos en tiempo real a una hoja de cálculo. A través de una

tecnología conocida como DDE (*dynamic data exchange*, o intercambio dinámico de datos), resulta un proceso relativamente sencillo hacer que los datos del TICK de la NYSE de un minuto se actualicen constantemente en tu hoja de cálculo. Una vez que has conseguido esto, puedes crear fácilmente tu propio TICK acumulado. Veamos cómo: crea una hoja de cálculo en la que las columnas A, B y C contengan la fecha, hora y cierre del TICK de la NYSE ($TICK en e-Signal). Debe comenzar en la fila 2 y contener las últimas 390 barras de un minuto, el equivalente a un día de trading completo. En la primera fila de la columna D, introduce un cero. En la primera fila de la columna E, introduce un espacio, seguido de la fecha de hoy (el espacio se debe a una rareza por parte de e-Signal). Luego, salta a la segunda fila de la columna D e introduce la siguiente fórmula:

=SI(A2 = E1,C2+D1,D1)

y rellena hacia abajo las 390 filas. Esto significa que, *si la fecha coincide con hoy, toma el TICK de un minuto más reciente y agrégalo al total acumulado de la sesión*. A medida que entren los datos, esto generará automáticamente un TICK acumulado en la columna D, que puede representarse en un gráfico intradía que muestre en tiempo real el TICK acumulado. Dibuja una línea en el nivel cero y observa cómo el TICK acumulado revela la presión subyacente compradora y vendedora que se oculta tras el ruido del TICK de la NYSE.»

El TICK acumulado revela la tendencia del sentimiento diario.

David Adler aborda el uso de datos para el *self-coaching* de una manera diferente, enfocándose en la evaluación del rendimiento de trading en sí. «La filosofía que subyace a TraderDNA, en la que creo firmemente», explica, «es la idea de ser consciente de lo que sucedió (en términos de su rendimiento) dentro de una determinada sesión, semana, mes, etc. de tu operativa de modo que, en el futuro, los aspectos negativos puedan minimizarse y los positivos maximizarse. La idea fundamental es que, si el trader puede mirar hacia atrás, a un determinado periodo de su operativa, y comprender más sobre el resultado general, entonces puede ser proactivo... en lo que respecta a prevenir los mismos errores en el futuro. Del mismo modo, puedes identificar tus fortalezas y concentrarte en situacio-

nes que probablemente den como resultado un beneficio basado en lo que tu operativa ha mostrado anteriormente».

«Nuestros usuarios extraen los datos de sus órdenes del *software* de ejecución», señala David Adler, «e importan los datos a TraderDNA. Esto les brinda la oportunidad de analizar a fondo sus datos para comprender mejor las fortalezas y debilidades de su operativa: específicamente, las tendencias en su rendimiento, de dónde provienen sus pérdidas, las características de sus operaciones, las diferencias en sus operaciones ganadoras y perdedoras, entre otras cosas». Estos son algunos de los datos analíticos proporcionados por el *software*, junto con el comentario de David:

1. **Análisis en función de la hora del día.** «Debido a que los mercados operan de manera diferente a lo largo del día», explica David, «muchos de nuestros usuarios miden su desempeño (en términos de promedio de beneficios/pérdidas, riesgo asumido, oportunidad de beneficios, número de operaciones ganadoras/perdedoras, tamaño de las ganadoras/perdedoras) en función de la hora del día en que ocurrió la operación. Esto les ayuda a usar su desempeño anterior para determinar los momentos más idóneos para negociar en un mercado determinado».
2. **Operaciones ganadoras *versus* operaciones perdedoras.** «Al buscar diferencias entre las operaciones ganadoras y perdedoras, es útil —y necesario— agrupar todas las ganadoras y agrupar todas las perdedoras juntas y luego aplicar estadísticas a cada categoría», señala David. «La ventaja de hacerlo es la oportunidad de que descubras las diferencias entre tus operaciones ganadoras y las perdedoras.» Entre las estadísticas aplicadas tanto a las operaciones ganadoras como a las perdedoras se encuentran el número de ganadoras y perdedoras, el tamaño medio de las ganadoras y las perdedoras, la cantidad de veces que un trader añadió a las posiciones ganadoras y perdedoras, la cantidad media de excursión adversa que soportó una operación antes de ser cerrada con un beneficio o una pérdida, y el tiempo medio que tomó llegar al punto de mayor excursión adversa. Este último es un indicador especialmente interesante en el sentido de que comparar las operaciones ganadoras y perdedoras puede guiar a los traders en la formulación de reglas sobre la cantidad de tiempo que deben destinar a mantener sus posiciones.

Si sabes cuánta excursión adversa soportas en tus operaciones ganadoras frente a las perdedoras y cuánto tiempo te lleva alcanzar ese punto de mayor excursión adversa, puedes establecer pautas sobre cuándo y dónde podría ser prudente frenar tus pérdidas.

3. **Comparar los resultados entre los mercados/productos en los que se opera.** «Los traders que operan en más de un mercado/producto a veces tienen dificultades para interpretar cómo se comparan sus distintos desempeños en cada mercado», observa David Adler. «A menudo, el trader es muy rentable en un determinado mercado pero con la misma regularidad obtendrá menos beneficios o incluso pérdidas en otros mercados. Si operas en más de un mercado, es importante que desgloses cualquier análisis o informe de desempeño que hagas en función de los mercados en los que operes.» Entre las estadísticas que aplica a los diferentes mercados están: la cantidad total ganada/perdida por mercado, la ganancia media y la pérdida media para cada mercado, el número de operaciones ganadoras y perdedoras consecutivas para cada mercado, el riesgo medio asumido entre las operaciones de cada mercado, la media de beneficios perdidos por oportunidades desaprovechadas para cada mercado; la cantidad de veces que añadiste a las posiciones perdedoras y ganadoras por mercado; la cantidad media de tiempo dedicado a operaciones perdedoras por mercado; las mayores operaciones ganadoras y perdedoras por mercado, y desgloses por hora del día para cada mercado. Mi experiencia con las estadísticas de trading es que estos desgloses por mercado a menudo cambiarán con el tiempo, a medida que ciertos mercados brinden mayores oportunidades y otros se sequen. *El seguimiento de los resultados a lo largo del tiempo puede ser una excelente manera de ver, en tiempo real, cuándo y cómo están cambiando los mercados.*

«He visto a numerosos traders aumentar sus beneficios/pérdidas minimizando las pérdidas de trading y aumentando la frecuencia y/o el tamaño de sus operaciones ganadoras después de aplicar una o más de las técnicas anteriores», concluye David. «Por lo que he comprobado, es más efectivo que lleves a cabo el análisis o revisión de tu operativa no más de

una vez por semana, e idealmente una vez cada dos semanas o incluso una vez al mes.»

La intuición —el resultado del aprendizaje implícito que tiene lugar después de largos periodos de observación de los patrones de mercado— puede desempeñar un rol importante en las salidas y entradas de las posiciones por parte de los traders. Sin embargo, incluso la operativa más intuitiva y discrecional puede beneficiarse de los análisis cuantitativos: saber qué mercados y plazos ofrecen más oportunidad y medir en qué medida estás aprovechando dicha oportunidad. *En última instancia, tú eres tu propio sistema de trading.* Tu tarea, como *self-coach*, es saber cómo funciona tu sistema, evitar sus deficiencias y maximizar sus fortalezas. Las ideas y herramientas proporcionadas por Rennie y Dave son excelentes guías en la búsqueda de una gestión más científica de nuestro negocio de trading.

Consejo de coaching

Los colaboradores de este capítulo han proporcionado una gran cantidad de ideas, derivadas de su experiencia de primera mano, sobre los principios y prácticas que pueden mejorar tu operativa. Un ejercicio que vale la pena hacer es revisar cada una de las ideas de los colaboradores e identificar en dónde se superponen: los puntos enfatizados por más de un colaborador. Estos puntos comunes representan las prácticas más importantes que pueden guiar tus esfuerzos en el futuro.